



POLVO ROJO

La transición al capitalismo en China (I)

Colectivo Chuǎng



Els Arbres de Fahrenheit
Biblioteca de Ciències Socials d'Espai Marx

POLVO ROJO
COLECTIVO CHUANG

POLVO ROJO:

La transición al capitalismo en China (I)

Colectivo Chuang



Chuǎng

(colectivo comunista chino crítico)

El colectivo comunista chino Chuang está publicando en la revista de mismo título una serie de artículos sobre la historia contemporánea económica china. De momento llevan publicadas las dos primeras secciones de las tres previstas, respectivamente en los números 1 (2016 y 2019) y 2 (2019) de la revista. En los últimos meses hemos publicado la primera serie “Sorgo y acero: el régimen socialista de desarrollo y la forja de China” en seis entradas. Publicamos ahora la segunda, con cinco entradas. Recordamos que en la primera estudian lo que los autores denominan “régimen socialista de desarrollo” que datan aproximadamente entre la creación de la República Popular en 1949 y principios de los años setenta, cuando consideran que se produce la transición al capitalismo. En esta segunda parte, “Polvo rojo” veremos lo que consideran la transición al capitalismo, entre los años setenta y el inicio del nuevo milenio.

Título Original: “*Red Dust:
The Transition to Capitalism in China*”
Publicado en inglés, en 2019, por Colectivo Chuang, China

Traducción de Carlos Valmaseda

Cubierta y maquetación
de Jaime González-Láncara

Índice de contenidos

i · Introducción, Eremitorio.	9
ii · La Cuenca del Pacífico	31
iii · Fronteras	81
iv · Sinosfera	175
v · De hierro a óxido.	213



I

Introducción Eremitorio

Reclusión

Cuando los ejércitos nómadas barrieron desde el norte para conquistar la astillada dinastía Jin del Oeste, las clases superiores huyeron a través del río Amarillo hacia las zonas interiores del sur de su imperio en colapso. En el sur, reestablecieron la corte imperial en Jiankang (en la actual Nanjing), decretando el ascenso de una nueva capital dinástica. Pero el nuevo imperio de los llamados Jin del Este existía más sobre el papel que en realidad. El poder estaba extremadamente descentralizado, definido por una tensión constante entre facciones de los refugiados norteños que se habían establecido en diferentes regiones, cada una con su propia base fundamentalmente autónoma económica y militar. Estas facciones dependían de tenues alianzas con la nobleza culturalmente distinta del sur y diversos grupos indígenas, todo forjado lentamente mediante matrimonios mixtos y conquista militar. En medio de esta balcanización, el deseo de recuperar la tierra natal del norte perdida solo unificaba vagamente a una corte paranoica, difícilmente capaz de reunir el poder central necesario para recaudar impuestos, y mucho menos para desplegar un nuevo ejército capaz de luchar contra los reinos “bárbaros” militarizados que habían surgido en el norte. Esta breve dinastía fue, retrospectivamente, solo una de las etapas más bajas del declive multisecular imperial que siguió al colapso de los Han y precedió el ascenso de los Tang.¹

1 Para saber más sobre este periodo, véase: Mark E. Lewis, *China Between Empires: The Northern and Southern Dynasties*. Belknap Press, 2011.

Pero fue también en este contexto de declive imperial y descentralización donde tomó su forma arquetípica la tradición eremítica del este de Asia. Aunque la práctica cultural de la reclusión tiene una larga historia que se remonta a mucho antes de la era imperial,² fue bajo los Jin del Este cuando imperio y eremitismo llegarían a ser inseparablemente simbióticos. Con poco que hacer en la deteriorada corte en Jiankang, la mayor parte de las élites refugiadas se retiraron a sus grandes haciendas en los bosques húmedos del sur. Atendidos por sirvientes, esclavos y concubinas, crearon complejos rurales relativamente autosuficientes, completados con pistas y parques cultivados por su efecto estético. Liberados de la monotonía de la administración imperial, pasaban su tiempo reuniéndose con amigos en pabellones bellamente esculpidos sobre sus parques y plantaciones, dando banquetes, bebiendo vino y escribiendo poemas sobre la belleza de una vida sencilla en comunión con la naturaleza. Poetas como Xie Lingyun, el acaudalado hijo de dos familias prominentes de Jin del Este, pudieron así retratarse como ermitaños al estilo de los antiguos sabios, cuando su exilio (a menudo voluntario) de la corte lo pasaban en lujosas haciendas basadas en jerarquías brutales de trabajo forzado. La relación entre ermita e imperio no fue nunca de verdadera oposición, por tanto. Xie mismo veía estas haciendas como imperios en miniatura, modelados según la caída dinastía Han.³ Mientras tanto, casi todos los grandes poetas rurales del periodo en realidad iban circulando constantemente entre la vida en la corte y el exilio rústico, convirtiéndose la reclusión en una etapa cada vez más normal de la administración imperial.

En el momento de una reunificación duradera bajo los Tang, el eremitismo se había convertido en una práctica generalizada en la que aspirantes a funcionarios competían entre sí en su virtuoso aislamiento, esperando garantizarse una posición en la corte. Poetas-académicos-funcionarios famosos como Li Bai abarrotaban ermitas en

2 Véase: Aat Vervoorn, *Men of the Cliffs and Caves: The Development of the Chinese Eremitic Tradition to the End of the Han Dynasty*, Hong Kong, The Chinese University Press, 1990.

3 Véase *Fu on Returning to the Mountains* de Xie Lingyun.

lugares como la montaña de Zhongnan, frecuentemente visitada por reclutadores imperiales. La recentralización del poder político asistió por tanto a una fusión más rigurosa de lo eremítico y lo imperial, en la que hasta a los ermitaños exiliados de la corte se les encargaba gestionar el flujo regular de tributos desde la periferia del imperio. A lo largo de todo el proceso, sin embargo, los literatos seguían asumiendo los atributos externos de sus predecesores de Jin del Este, alabando la soledad religiosa de la vida rural y condenando la capital y sus intrigas palaciegas. Aunque sirvió como un ayudante leal del emperador durante los Tang, Li Bai se podía imaginar a sí mismo en un “mundo más allá del polvo rojo de la vida”, una metáfora tanto para el desapego religioso budista como para la reclusión rústica lejos del bullicio de las calles urbanas.

País ermitaño

La forja de China mediante el régimen socialista de desarrollo jugó con similares contradicciones. Siendo simultáneamente la cabeza de playa de una revolución socialista global y un país autárquico sellado para la economía capitalista (y más tarde incluso al comercio con sus antiguos aliados soviéticos), el aislamiento socialista de China fue a la vez contradictorio y engañoso. A medida que el régimen de desarrollo alcanzaba sus últimas etapas, la palabra “autodependencia” (自力更生), se multiplicaba en todos los niveles. Pero junto con el impulso por la autosuficiencia, el anquilosamiento de la producción creó muchas presiones locales para romper esta autarquía tanto a escala nacional como internacional. La economía había sido sometida a una descentralización generalizada, con colectivos rurales y empresas urbanas industriales transformadas en sus propios claustros eremíticos—trabajadores y campesinos dependían de las unidades locales de producción para alimentos, vivienda y bienes básicos de consumo, más que de la provisión directa por parte del gobierno central o la indirecta mediante un mercado nacional. Pero en este mismo periodo había empezado a propagarse el mercado negro, los muy necesarios medios de producción eran cada vez menos

disponibles u obsoletos, y la división sino-soviética había asegurado que casi la totalidad de la frontera de China se convirtiese en un potencial frente de guerra. Así por tanto, estas décadas posteriores de la era socialista, de estilo ermitaño, fueron también un periodo de gestación para la apertura sin precedentes de China al comercio mundial.

La Era de la Reforma se presenta a menudo como un cambio sin precedentes dirigido por una facción del partido casi proscrita, terminando en un “Milagro chino” que vería el país catapultado a la vanguardia de la producción mundial. Pero la realidad es que la rápida subsunción de China a la comunidad material del capital estaba prefigurada por las condiciones estructurales que permeaban y rodeaban al país ermitaño, siendo en última instancia su impulso autárquico de desarrollo tan alejado de los impulsos del capital global como las haciendas ermitañas autárquicas de los literatos medievales lo estaban de las intrigas palaciegas de sus capitales. Mientras “Sorgo y acero”, la primera parte de nuestra historia económica,⁴ exploraba el carácter interno del régimen de desarrollo y la forja de China como país, esta segunda parte se centra en las condiciones globales que arrastrarían finalmente al socialismo ermitaño del régimen de desarrollo al polvo rojo de la producción capitalista global. Nuestra tesis básica es que, de la misma manera que los ermitaños de Jin del Este, el aislamiento y la expansión imperial no son necesariamente términos opuestos. El ascenso de la facción reformista dentro del Partido Comunista Chino (PCC) parece repentino o inesperado solo para aquellos que toman la poesía del ermitaño al pie de la letra, olvidando que el eremitorio era a menudo una etapa en la vida de ciertos administradores imperiales.

Volvemos ahora a la historia de China no solo como un país recién forjado, sino como uno de muchos territorios dentro de una red que estrangula el globo de fuerzas de trabajo y cadenas de suministro.

4 Véase “Sorghum and Steel: The Socialist Developmental Regime and the Forging of China”, *Chuang*, Issue 1: Dead Generations. 2016. <<http://chuangcn.org/journal/one/sorghum-and-steel/>>.

Nuestro foco cambia de los temas fundamentalmente internos cubiertos en “Sorgo y acero” a una perspectiva simultáneamente nacional e internacional necesaria para comprender las estructuras paralelas que compusieron las reformas graduales de China. Exploraremos tanto las presiones endógenas como exógenas para abrir la economía que existían en las etapas finales de la era socialista así como el carácter desigual e incompleto de la transición capitalista una vez en marcha. Esta historia, aunque embarrada por el liberalismo evangélico de finales del siglo xx, no es en absoluto tan oscura y distorsionada como la del régimen de desarrollo que la precedió. Buena parte de la historia de la era de la reforma está ya bien documentada en la literatura académica dominante. Esta entrega se centrará por tanto en resumir la investigación existente y situarla en un marco marxista adecuado, destacando los aspectos de esta historia que son más útiles para entender el capitalismo tal como existe en el mundo de hoy.

Crisis convergentes

Los temas clave serán cubiertos a continuación de una manera secuencial, vagamente organizados en secciones temáticas que siguen la cronología general de la transición capitalista. Pero aquí el tema dominante es la idea de crisis convergentes. Nuestro objetivo es contar la historia de las numerosas contingencias históricas que apuntalaron el llamado “Milagro chino”, que no fue ni milagroso ni totalmente chino. Esto implica entender el “milagro” como, de hecho, una respuesta emergente prosaica a crisis duales sucedidas a dos escalas —una en el régimen de desarrollo chino, y la otra en la economía capitalista global—. La crisis endógena del régimen alcanzó su pico en los años 70. Estaba condicionada fundamentalmente por los límites internos del proyecto de desarrollo ya explorados en “Sorgo y acero”,⁵ pero fue amplificada por la creciente exclusión geopolítica y la amenazante posibilidad de una guerra con la URSS. En el mismo periodo de tiempo, la producción capitalista global se enfrentaba a su

5 Véase especialmente *ibid*, Secciones 3 y 4.

primera ralentización importante mundial desde la Gran Depresión. A finales de los años setenta, todos los intentos de gestionar la incipiente crisis mediante las medidas de estímulo estándar de posguerra habían fracasado. A medida que el crecimiento se frenaba, el desempleo crecía y la inflación se disparaba, las diversas reformas estructurales que se llevarían pronto a cabo en un intento de restaurar la rentabilidad (más tarde clasificadas juntas como “neoliberalismo”) amenazaban en el horizonte. Pero también había la conciencia de que estas reformas, si se aplicaban solo en los territorios del núcleo del capitalismo, contendrían los salarios, aniquilarían las redes de seguridad social, crearían cantidades peligrosas de deuda y por tanto avivarían un descontento generalizado. Los movimientos sociales y las insurrecciones de finales de los años sesenta ya habían dado pistas de la posibilidad de esta desestabilización —y en el contexto de la Guerra Fría, la desestabilización suponía el riesgo de iniciar un conflicto militar global inimaginablemente devastador—.

Para que la acumulación capitalista continuase en su impulso para un crecimiento compuesto, la economía tendría que dar un salto a una escala completamente nueva, subsumiendo territorios subdesarrollados y construyendo nuevos complejos industriales adecuados para un volumen y velocidad de producción siempre en ascenso. Se esperaba que este proceso tuviese éxito tanto en la revitalización de la rentabilidad (aunque solo fuese temporalmente) y en ayudar a templar el descontento en los países capitalistas al compensar el declive de los servicios sociales y los salarios estancados con el abaratamiento de los bienes de consumo y la expansión del crédito. Este proceso ya se había centrado en el este de Asia, anclado al ascenso facilitado por los EEUU del Japón de posguerra. A medida que crecía la crisis, el capital empezó a inclinarse más y más hacia los países de la costa del Pacífico. La geopolítica de la Guerra Fría combinada con la nueva gravedad económica de Japón para facilitar el ascenso de los Tigres del Este de Asia, todos dirigidos por una combinación única de dictadura anticomunista (o aparato colonial, como en Hong Kong) y una inundación de inversiones desde los EEUU y Japón.

Esta es la coyuntura en la que la crisis interior de China converge con la Larga Crisis del capitalismo global. En términos de la teoría económica dominante, la grande y barata fuerza de trabajo de China ofrecía una “ventaja comparativa” esencial en etapas clave del proceso de producción de la industria ligera. Pero este relato dominante solo capta parte de la dinámica general. La apertura de China era el principio de un amplio proceso de subsunción a la comunidad material del capital, dirigido por la necesidad creciente de exportar primero bienes y más tarde capital desde las economías desarrolladas que sufrían sobreproducción. Siguiendo a las primeras expansiones de producción capitalista en otras zonas del este de Asia, China podía ofrecer grandes territorios para la inversión y una fuerza de trabajo barata y formada sin precedentes por su tamaño, salud y educación básica. La oferta de trabajo añadida al sistema capitalista global por este proceso era aproximadamente del mismo tamaño que la de todos los países industrializados del mundo juntos.⁶ Además, esta fuerza de trabajo había sido producida por el régimen socialista de desarrollo, y por tanto los costes iniciales eran externos a la producción capitalista y los costes de su reproducción eran fácilmente externalizados a periferias internas todavía dominadas por la producción de subsistencia —al menos durante las dos primeras generaciones—. La enorme masa de población china resucitó por tanto la vieja esperanza de Occidente, que se remonta al menos a la dinastía Ming, de un mercado aparentemente ilimitado capaz tanto de impulsar la producción capitalista como de absorber sus siempre crecientes excesos.

En un intento por pegarse al núcleo de estas dinámicas, se corre siempre el riesgo de atribuir más agencia a presidentes, dirigentes y billonarios surtidos de la que se merecen. La realidad es que las decisiones que se toman en la cima de los estados o corporaciones se hacen siempre en respuesta a límites materiales a los que se enfrentan complejos sistemas políticos y económicos. La clase dirigente es un designante de un conjunto de individuos no homogéneos que

6 Koo, Richard, *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*, Wiley & Sons, 2009. P.185.

mantienen posiciones de toma de decisiones dentro de estas ciudadelas de poder político-económico, para los que la continuación del *status quo* es la máxima prioridad. Pero estos individuos se sientan en posiciones muy estructuradas, en deudores de las demandas intrínsecas de los accionistas (de mayores beneficios) y los electores (de niveles mínimos de estabilidad y prosperidad —no tanto la exigencia de que las cosas vayan mejor como simplemente de que no vayan peor demasiado rápido—). No hay por tanto un intento verdaderamente malintencionado tras estas decisiones, ni tienen estos titulares el poder de transformar verdaderamente o de liberarse del sistema. Están igual de encadenados a él que nosotros, aunque ellos están encadenados a su cima.

El proceso en su conjunto es, por tanto, de adaptaciones contingentes, más que de conspiraciones de la clase gobernante. Su producto no es el de un consejo confabulado de élites, oculto, sino simplemente el resultado de la continua experimentación a través de la cual las diferentes facciones de la clase dominante intentaron solucionar la crisis incipiente y fracasaron, siendo reemplazados entonces sus esfuerzos por nuevas posibilidades, no probadas, puestas en marcha por nuevos líderes generando nuevos resultados con los que a su vez había que enfrentarse. El proceso es la transformación continua en respuesta a las manifestaciones locales de la disminución global de la rentabilidad. El “neoliberalismo” por tanto no es un programa político plenamente consciente, casualmente malintencionado, como algunos autores piensan,⁷ sino simplemente un término atribuido a un vago consenso que se formó alrededor de numerosas soluciones locales a la crisis que parecían superar límites a corto plazo en su momento. La prominencia de un estado cada vez más militarizado en este periodo es en sí mismo un síntoma de la incoherencia fundamental de este consenso, puesto que la gestión de una crisis siempre en construcción, siempre aplazada pero siempre presente

7 Este es el supuesto implícito o explícito hoy de la mayor parte de los progresistas hoy, y constituye la piedra angular de muchos relatos académicos del periodo. Para el citado más comunmente, veáse: David Harvey, *A Brief History of Neoliberalism*, New York: Verso, 2005.

se hace más y más monumental. Hoy hemos alcanzado finalmente el punto en el que el consenso se está hundiendo ante la disminución del comercio global y las olas ascendentes de nacionalismo populista, aunque el enorme aparato militar que creció en la cúspide de las cadenas globales de suministro sigue, llevado por su propia inercia. Pero el desarrollo de este consenso hoy en hundimiento sigue siendo el trasfondo histórico de la subsunción de China a los circuitos globales de acumulación.

En el periodo que exploramos a continuación, la geopolítica interpretó un papel clave en la unión de las crisis mutuas. Fue, de hecho, uno de los pocos momentos en la historia china en que decisiones de líderes individuales (si bien respondiendo a demandas locales) reorientaron verdaderamente el curso de décadas futuras. Y si hubo un único momento en el que esta convergencia de crisis se convirtió en una posibilidad concreta, este fue probablemente el Incidente de la isla de Zhenbao en 1969. Como el cénit de un conflicto fronterizo generalizado sino-soviético que vio a veinticinco divisiones del ejército soviético (con unos doscientos mil soldados) desplegadas en la frontera china, los sucesos de la isla de Zhenbao llevaron a China y la URSS al borde de una guerra nuclear total. Aunque se evitó la guerra, fue el punto en el que los lazos sino-soviéticos se cortaron definitivamente, terminando con medio siglo de diplomacia precaria entre los dos mayores miembros del bloque socialista. En el contexto de la Guerra Fría, este incidente señaló también las primeras insinuaciones de la apertura de lazos con los Estados Unidos.

Contrariamente a aquellos que señalan el inicio de la Era de Reforma en 1976, con la muerte de Mao Zedong, o 1978, con el ascenso de Deng Xiaoping, nosotros defendemos por lo tanto que el periodo de transición capitalista empezó en realidad en 1969, en el final de la Revolución Cultural “corta”, cuando el Incidente de la isla de Zhenbao dio como resultado la ruptura irrevocable de relaciones con la URSS y el inicio de contactos informales con los Estados Unidos, seguidos por contactos formales en 1971. Aunque finalmente completado bajo el liderazgo de Deng e inicialmente encabezado por Zhou Enlai, los movimientos geopolíticos esenciales

en este periodo tenían una base lo suficientemente amplia entre el liderazgo máximo del partido para avanzar, todo con la aprobación de Mao. Parte inicialmente de una estrategia política mayor que tenía como objetivo adquirir bienes de capital avanzados para revertir el estancamiento económico del régimen de desarrollo —una “apertura” mínima en nombre de la preservación del *status quo*— estas medidas parciales tomaron vida propia, creando dependencias de suministro (principalmente de bienes de capital agrícolas) que animaron a una mayor liberalización. Aunque esta estrategia política evolucionaría pronto hacia una reforma de mercado a gran escala, estaba por tanto basada en intentos de la era socialista de superar los límites del régimen de desarrollo.

Piedra a piedra

A medida que la región se combaba con la inclinación hacia el este del capital, China empezó a reorientarse hacia la costa. Aunque sus reformas de mercado llegaron en ciclos cortos (2-4 años) de experimentación y racionalización, también es posible dividir groseramente el periodo en tres etapas de una década cada una. No fueron en absoluto parte de una estrategia intencional a largo plazo. Pero cada etapa, una vez completada, establecía nuevas características estructurales que hacían las reformas futuras más probables. La primera etapa, de 1969 a 1978, estuvo definida por la política. Internamente, fue un periodo de creciente anquilosamiento. Tras el aplastamiento de la Revolución Cultural “corta” en 1969, la producción, la distribución y la sociedad cada vez más fueron dirigidas directamente por el estado a través del ejército. El número de cuadros se disparó en estos años y la economía tomó un carácter directamente militar, definido por la estrategia del “Tercer Frente”, que buscaba relocalizar la industria en el más seguro interior montañoso de China. Esta década asistiría al último “gran impulso” industrial del régimen socialista de desarrollo. Al mismo tiempo, asistiría también a los primeros intentos de importar plantas enteras y equipamiento de países capitalistas, un proceso solo posible por los grandes cambios

geopolíticos mencionados arriba. Con un pie todavía dentro del régimen de desarrollo, esta etapa estuvo marcada por una apertura política estratégica y una mínima reforma económica. Aparte de unas pocas importaciones clave, la interacción con la economía capitalista global fue esencialmente inexistente.

La segunda etapa estuvo definida por la reforma de la economía nacional. Este periodo se puede datar groseramente entre el ascenso de Deng Xiaoping en 1978 y la mano dura en Tiananmen en 1989. Las reformas interiores estuvieron definidas por la implementación del sistema de responsabilidad por hogar en la agricultura, la restauración de los mercados rurales y el ascenso de las Empresas de Municipio y Aldea (TVEs por sus siglas en inglés [Township-and-Village Enterprises]) como el sector de más rápido crecimiento de la industria. El crecimiento interior todavía superaba de lejos la interacción con los mercados internacionales. China mantuvo múltiples capas de aislamiento respecto al mercado global, limitando el contacto más directo a un puñado de Zonas Económicas Especiales (SEZs por sus siglas en inglés [Special Economic Zones]), la más importantes de las cuales eran Shenzhen, puesto que actuaba como interfaz entre el continente y Hong Kong. A lo largo de este periodo, China no tuvo Bolsa, la propiedad de las empresas nacionales era a menudo poco clara y la propiedad extranjera se limitaba a la SEZs —e incluso allí estaba a menudo restringida—. Hong Kong fue la fuente dominante de inversión directa a lo largo de este periodo, suponiendo más de la mitad de toda la Inversión Extranjera Directa (FDI por sus siglas en inglés [Foreign Direct Investment]) en la China continental en todos los años menos uno entre 1979 y 1991, seguida en un distante segundo lugar por Japón.⁸ Aparte de la inversión directa, una porción de la parte de Hong Kong consistía en inversión indirecta desde Taiwan y la población china del exterior, encauzada a través del sistema financiero de Hong Kong para evitar las restricciones políticas. La segunda etapa del proceso de reforma estuvo dirigida por tanto no solo por capital

8 Wei, Shang-Jin, “Foreign Direct Investment in China: Sources and Consequences” en *Financial Deregulation and Integration in East Asia*, University of Chicago Press, 1996, p.81.

asiático, sino específicamente por capital extraído de la sinoesfera en un sentido amplio, a menudo coordinado por redes familiares que se extendían más allá de la frontera.⁹ Estos fueron también los años, por tanto, en que la cima de la jerarquía de la clase capitalista tomó forma en China, a medida que las redes de capital empezaron a fusionarse con la clase burocrática que se había solidificado en la cima del régimen de desarrollo.

La tercera etapa de la reforma data desde alrededor de 1990 hasta principios de los 2000. Este periodo estuvo definido por su carácter internacional, y se puede entender como la década en la que se completó la transición capitalista, tanto desde el punto de vista de integración de mercado como de formación de clases, a pesar de los restos en contracción de producción rural de subsistencia.¹⁰ El aplastamiento de las protestas de Tiananmen fue seguido por la reincorporación selectiva de estudiantes rebeldes en el partido y la clase dirigente que ahora supervisaba. Fue en esta década cuando los dirigentes del régimen socialista de desarrollo empezaron a actuar como el cuerpo principal de una clase decididamente capitalista persiguiendo intereses de acuerdo con la directriz principal del capital: la acumulación compuesta. Esto a pesar (y, de hecho, ayudado por ello) de la fusión directa de esta clase dirigente con el estado. Este periodo también asistió a la plena integración de la producción china en el capitalismo global. Los 90 se abrieron con un estallido de inversión en los años que siguieron a la represión del descontento de Tiananmen, dirigida por Japón, Taiwan y Corea del Sur, junto con el mantenimiento de la importancia de

9 Véase: Lin, George C.S., *Red Capitalism in South China: Growth and Development of the Pearl River Delta*, UBC Press, 1997.

10 Aunque todavía grande a principios de los 2000, este remanente fue, alrededor de 2008, o incorporado directamente al mercado o reconfigurado fundamentalmente por él. La ola de relocalizaciones rurales (llevadas a cabo con el lema de “eliminación de la pobreza rural”) actualmente llevadas a cabo por el régimen de Xi Jinping está limpiando los últimos posos de estas pequeñas esferas de subsistencia local al relocalizar aldeas enteras en nuevas viviendas, donde la producción de subsistencia está siendo reemplazada tanto por el acceso al mercado como por la dependencia del estado.

Hong Kong. Se fundaron formalmente Bolsas en Shenzhen y Shanghai en 1990.¹¹ Aunque la inversión directa desde Europa y los EEUU siguió siendo minoritaria, los productos hechos por empresas chinas se orientaron cada vez más hacia la exportación, y las destinaciones finales de estas exportaciones estaban a menudo en Occidente. Muchas de las TVEs costeras fueron reestructuradas para servir estas nuevas cadenas de suministro, impulsando una ola masiva de industrialización suburbana y periurbana que dio como resultado la expansión de las megaciudades chinas.

Este periodo —y la era de la reforma más en general— estuvo rematado por el desmantelamiento del viejo cinturón industrial socialista en el noreste vía cierre de fábricas y despidos masivos. Con la reforma de la agricultura en la década anterior seguida por el aplastamiento del “tazón de arroz de hierro” a partir de 1997, la posición privilegiada de la clase de trabajadores industriales urbanos consumidora de grano fue eliminada gradualmente, y la estructura de clases del régimen socialista de desarrollo fue definitivamente destruida. El estado amortiguó el golpe ordenando temporalmente la producción de grano barato en el campo, pasando parte del coste de las reformas urbanas sobre la población rural. Pero esta era una medida táctica llevada a cabo para mitigar el riesgo de descontento urbano. Mientras tanto, muchas de las TVEs que habían surgido en las áreas rurales más pobres en los 80 también entraron en bancarota, fueron privatizadas o simplemente cerradas por el estado como parte de la ola más amplia de cierre de fábricas. Las TVEs actuaron por tanto como una fase clave de transición en la reforma de la industria, estimulando su privatización, el crecimiento de la economía de mercado en ciertas áreas y su cierre en otras produciendo un cupo aún mayor de fuerza trabajo rural excedente, del que extraerían los núcleos costeros manufactureros. El desmantelamiento del “cinturón oxidado” fue acompañado de una enorme reestructuración de las industrias de propiedad estatal, definida por la consolidación de empresas y oficinas de planificación en varios grandes “conglomerados” (集团), diseñados en parte por

11 La Bolsa de Shenzhen había sido fundada informalmente en 1987, pero no fue formalmente reconocida hasta 1990.

intereses financieros occidentales y capitalizados por Ofertas Públicas de Adquisiciones ofrecidas en las Bolsas mundiales. Estas empresas de propiedad estatal remanentes, junto con sus homólogos privadas, operarían cada vez más según los imperativos capitalistas, y la fuerza de trabajo china se definiría por la combinación de un nuevo proletariado migrante que proveía de personal a las industrias de propiedad privada del “anillo del sol” y una recientemente proletarizada fuerza de trabajo empleada por estos conglomerados de financiación internacional, supervisados directamente por la burguesía-burocracia dentro del partido.

Podemos señalar el final de esta etapa de reforma aproximadamente en 2001, cuando China accedió a la OMC justo cuando el empleo manufacturero alcanzaba su punto mínimo (con un 11 % de la fuerza de trabajo) debido a la reestructuración industrial, después de lo cual una nueva ola de crecimiento orientado a la exportación en el anillo del sol lo recuperaría sobre una nueva base, plenamente capitalista. Pero la periodización está siempre marcada por el carácter desigual del desarrollo. Al proclamar que la transición al capitalismo se había ya completado en los primeros años del nuevo milenio, no estamos defendiendo que las relaciones sociales capitalistas hayan penetrado completamente en todas las partes del país. En las áreas rurales y las ciudades del interior de pequeño y mediano tamaño, la transición completa no sería evidente hasta 2008 o más tarde. El año 2001 es algo en cierta manera arbitrario, escogido más como un momento especialmente representativo en una serie de años que definieron la transición completa. Geográficamente, este proceso estuvo centrado en las grandes ciudades costeras, pero no limitado a ellas. No obstante, este es el punto en el que estas ciudades se convirtieron definitivamente en el centro de la economía china. La transición se completó en estos años porque la destrucción del tazón de arroz de hierro y el crecimiento masivo de la emigración rural completaron la formación de una clase proletaria. Esto, a su vez, completó la gestación de una sociedad capitalista dentro de China, y con una estructura de clases completada, la dinámica interna del capitalismo ahora podría realmente tomar vida propia. Estos años, por tanto, actúan como una

especie de umbral gravitacional. Internamente, todas las partes del país habían pasado la cumbre, y la atracción de las ciudades costeras arrastraría irreversiblemente hasta los sectores más tozudos del interior a la dependencia del mercado. Internacionalmente, el intento de simplemente orbitar el mundo capitalista había llegado ahora a un punto terminal, y un rápido periodo de reentrada era inminente.

Hemos dividido esta historia en cuatro partes, alternando entre las condiciones internacionales y nacionales abarcando estas tres décadas. A cada parte se le ha dado un periodo aproximado de años para orientar al lector, pero a menudo se saltará adelante y atrás en el tiempo para iluminar mejor alguna de las tendencias generales. En general, sin embargo, la historia avanzará cronológicamente. En la Parte I, cubrimos los precedentes históricos en la región más amplia (empezando en el siglo XIX), la larga inclinación hacia el este del capital y las crisis que llevaron a este cambio, terminando con el ascenso de Japón y las economías asociadas en los años setenta. En la Parte II, volveremos a la situación interna, revisando las crisis internas del régimen de desarrollo en los años sesenta, cubriendo luego la primera década de anquilosamiento, la reforma y la confluencia de conflictos geopolíticos. Avanzamos entonces a través de la siguiente etapa de reformas más volátiles, cuando el mercado estaba empezando a tomar forma en los años ochenta. En la Parte III volvemos a la situación internacional a finales de los setenta, estudiando el ascenso de la “red de bambú” de capitalistas capaces de contrarrestar la hegemonía regional de Japón y terminar con una serie de crisis económicas que ayudaron a lanzar la China continental a una posición central en las cadenas mundiales de manufactura, terminando en los años que siguieron a la Crisis Financiera Asiática de 1997-1998. Luego, en la Parte IV, completamos la historia volviendo a la situación interna en estas dos décadas finales de la transición, examinando los altibajos que llevaron finalmente a vaciar el campo, la emigración masiva a los nuevos núcleos de producción costeros, el desmantelamiento de la industria de la era socialista y la formación de un nuevo sistema capitalista de clases a principios de los 2000.

La comunidad material

Hoy, la era del país socialista eremítico hace mucho que terminó. Todos los ermitaños han vuelto al polvo rojo de la ciudad, sus utopías comunitarias se han roto en mil pedazos y han alimentado la comunidad material del capital. Pero esto también significa que a la composición actual de la economía capitalista global le ha dado forma su absorción del régimen socialista de desarrollo. Para comprender el futuro inmediato de la producción capitalista, por tanto, es esencial comprender este proceso de transición. Tienen aquí particular importancia los elementos de la era socialista que fueron posteriormente “exaptados” por la economía capitalista. La idea de “exaptación”, sacada de la biología evolutiva,¹² se refiere al proceso por el que funciones en una especie originalmente adaptadas a un propósito (plumas usadas para la regulación del calor) son posteriormente cooptadas para funciones cualitativamente diferentes en una etapa posterior del linaje evolutivo (plumas usadas para volar). De manera similar, muchas características del régimen socialista de desarrollo serían más tarde cooptadas para cumplir funciones integrales en la economía capitalista. El éxito de estas características “exaptadas” ayuda a explicar las notables tasas de crecimiento del periodo de transición china a la vez que ofrecen una pista de cómo la producción capitalista evoluciona en respuesta a crisis continuadas.

Al describir las crisis domésticas y las reformas que le siguieron, colocamos por tanto los procesos de exaptación en el centro de nuestra narrativa. Las características “exaptadas” que llegarían a ser más importantes para el capitalismo chino estaban en buena parte asociadas a la forma en que la estructura de clases de la era socialista era recompuesta en un sistema capitalista de clases. En la base, esto suponía la cooptación del sistema de *hukou* (registro de hogar) para crear una población proletaria de trabajadores migrantes rurales para

12 El término fue acuñado por los paleontólogos Stephen Jay Gould y Elisabeth Virba para reemplazar el léxico excesivamente teleológico de “pre-adaptación”. Más tarde se convirtió en un elemento importante de la teoría más amplia de Gould de un proceso evolutivo marcado por “equilibrio puntuado”, expuesto en su obra *La estructura de la teoría de la evolución*.

proporcionar personal a las industrias en expansión del anillo del sol costero. Asimismo en el campo, la propiedad colectiva de la tierra, mantenida bajo el sistema de responsabilidad por hogar hasta que los derechos de uso de la tierra fueron plenamente comercializables alrededor de 2008, permitieron al estado instituir reformas del mercado agrícola más fácilmente. En la cima, suponía la cooptación del sistema de partido de la era socialista, un proceso marcado por la fusión de las élites políticas y técnicas en una sola clase gobernante estrechamente aliada con el PCC, completada con el influjo de emprendedores en el partido a partir de los años 90.

Junto con estos cambios, otra exaptación clave estaba teniendo lugar en el sistema industrial. Cuando las empresas de propiedad estatal fueron reestructuradas, empresas en industrias clave como el acero, la minería y la producción de energía nunca fueron totalmente privatizadas. Por el contrario, la propiedad estatal de la era socialista fue “exaptada” y los nuevos conglomerados en estos sectores fueron reestructurados y recapitalizados para ser internacionalmente competitivos, a la vez que conservaban su lealtad política principal con el partido, ahora un cuerpo de gestión de la clase gobernante capitalista. Aunque la clase trabajadora urbana de la era socialista fue gradualmente retirada o proletarizada y muchas firmas más pequeñas o improductivas eran simplemente cerradas, las empresas de propiedad estatal interpretarían finalmente un papel esencial en el posterior periodo de transición. Hoy, estas firmas son parte integral de la expansión internacional de la economía china. Al mismo tiempo, son lugares en los que se concentran muchas crisis, a medida que la deuda creciente, la sobreproducción y el colapso ecológico son externalizados de la economía privada y concentrados en sectores que pueden ser dirigidos más directamente por el estado.

La historia que contamos a continuación, es una en la que muchas características del socialismo ermitaño rural de China se convertirían en última instancia en componentes fundamentales de su capitalismo cosmopolita. La descripción de la era socialista desarrollada en “Sorgo y acero” es insuficiente por sí misma porque el periodo en cuestión no estuvo aislado de la historia. No solo el ermitaño regresó del bosque,

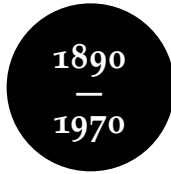
sino que, retrospectivamente, queda claro que el recluso nunca estuvo tan aislado de la política como parecía. En la comunidad material del capital, no puede haber un verdadero reino ermitaño. Todo está rodeado por la acumulación capitalista —el polvo rojo de muerte viva— y todo el que intenta huir es retornado a ella, finalmente. Las futuras perspectivas comunistas, por tanto, no encontrarán esperanza en la reclusión. La única política emancipadora es aquella que crezca dentro y contra el polvo rojo de la comunidad material del capital. En esta segunda parte de nuestra historia económica, seguimos buscando una mejor comprensión de esta comunidad tal como está actualmente compuesta, con la esperanza de que este conocimiento pueda finalmente resultar útil para su destrucción.



II

La Cuenca del Pacífico

P E R Í O D O



Condiciones
Internacionales

Visión general: Envolvimiento

Para comprender plenamente las crisis convergentes que dieron como resultado la incorporación de China a la comunidad material de capital, es esencial tener una imagen clara tanto de las grandes tendencias en el capitalismo global como los detalles teóricos de cómo entendemos de qué forma se llevó a cabo esta transición. En esta primera parte, ponemos el énfasis en la amplitud de la historia, revisando el desarrollo global del capitalismo en el este de Asia. Al mismo tiempo, introducimos algunos de los conceptos clave que serán esenciales en nuestra narrativa, especialmente porque se relacionan con la dinámica de crisis intrínseca que constituye una de las leyes básicas de movimiento del capital.

La imagen básica es la de un potencial temprano a una transición capitalista en la zona continental del este de Asia bajo la dinastía Qing, rápidamente superada por una transición similar llevada a cabo en Japón, que se había convertido en el principal competidor regional a finales del siglo XIX. El resultado fue una región dividida entre enclaves comerciales dominados por el capital europeo y un nexo de colonias de rápida industrialización lideradas por el Japón imperial. La Primera Guerra Mundial no hizo sino acelerar esta tendencia, llevando finalmente a la gran batalla en el Pacífico entre el Imperio japonés y el ascendente hegemonía estadounidense. Aunque terminase en una derrota para Japón, el inicio de la Guerra Fría garantizó que el proyecto industrial japonés en la región continuase

bajo la tutela del ejército de los EEUU. Combinado con las condiciones cambiantes en Occidente, se establecieron las bases para otro periodo de rápida expansión internacional. Esto tomó la forma material de un complejo territorial-industrial en la Cuenca del Pacífico, dominado por el ascenso de nuevas tecnologías logísticas, la más importante de las cuales fue un anillo de puertos de contenedores y sus núcleos industriales adyacentes.

Dado que el énfasis en esta sección se centra en las tendencias a largo plazo dentro del mundo capitalista, la tasa de beneficios y su relación con la crisis tienen un papel teórico central. No tomamos aquí posiciones estrictas en los muchos debates respecto a la tasa de beneficio: cómo medirla de la mejor manera posible, la fuerza de su tendencia a caer, o la relación exacta entre dinámicas microeconómicas entre empresas y las tendencias a escala macro en la tasa de beneficio. Por el contrario, destacaremos lo más básico. Ya es evidente por los datos que la tasa de beneficios ha tendido a caer con el tiempo, y en olas oscilantes. Su disminución en el sector productivo ha sido especialmente pronunciada, y esto ha llevado repetidamente a crisis. Ha habido algunas tendencias que lo contrarrestaban, la más importante de las cuales son los esfuerzos de las empresas por restaurar sus márgenes de beneficio expandiendo sus mercados y encontrando nuevas fuentes de trabajo que puedan ser superexplotadas temporalmente —lo que se conoce generalmente con una “solución espacial”—.

Esta solución espacial es el resultado de la creación de nuevos complejos territorial-industriales. Dado que la lógica abstracta del capital se desarrolla en el mundo real, necesariamente se distribuye en el espacio. Conducidos por la caída de la tasa de beneficios, diferentes bloques de capital fijo toman forma. A gran escala, esto toma una forma nacional, a medida que nuevos competidores económicos, sin la carga de instalaciones y equipos obsoletos, pueden usar tecnologías punteras para desafiar a la vieja guardia en sus respectivas industrias. Esta vieja guardia descubre entonces que su margen de beneficio es arrastrado hacia abajo por plantas y maquinaria obsoletas, dando como resultado crisis locales que a menudo se manifiestan como

guerras comerciales entre bloques, aunque conduzcan a una expansión global mayor. Pero lo mismo sucede a una escala más local: dentro de cada país, nuevos complejos territorial-industriales reconfiguran la geografía económica de la región en línea con las demandas del capital. El proceso incluye a menudo migraciones masivas a centros, nudos y corredores clave. Cuando tales complejos se vuelven obsoletos, sin embargo, se convierten rápidamente en áreas industriales en decadencia (rustbelts), y su naturaleza fundamentalmente inhumana se hace patente.

Más que unos beneficios en los que todos ganan a partir de ventajas comparativas, fue en realidad la crisis, la guerra y la colonización, conducidas por una competición de suma cero, lo que se encuentra detrás del ascenso de Japón en la región, seguido por los “Tigres económicos” de Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur. Más adelante, describiremos los detalles de esta historia, clarificando cómo el ascenso de la Cuenca del Pacífico se relaciona con la caída de la rentabilidad y el lento movimiento geográfico del capital hacia el este, creando nuevos complejos territoriales en sus bordes y dejando zonas industriales en declive como secuela. Fue este proceso de circunvalación y crisis lo que crearía la apertura por la que el régimen de desarrollo anquilosado de China sería capaz de pasar a la comunidad material de capital.

La transición fallida

China empezó una transición al capitalismo, frenada y desigual, al final de la dinastía Qing, marcada por bajos niveles de industrialización y una inestabilidad política permanente. Este primer periodo de transición incompleta provocó finalmente un colapso político acompañado por una guerra civil y el ascenso de un movimiento revolucionario que llevaría a fundar el régimen socialista de desarrollo, frenando temporalmente la subsunción de la región al capitalismo global. A pesar de su fracaso, esta primera transición transformó los patrones migratorios, las rutas comerciales y la geografía industrial de manera irreversible, ejerciendo una

fuerza inercial que superó a menudo los intentos del régimen revolucionario por contenerlos. Este periodo (aproximadamente desde finales de los Qing, durante la era republicana y hasta la ocupación japonesa) dejó la región con una estructura industrial profundamente dividida, contribuyendo a muchas de las crisis periódicas que asolaron el posterior régimen de desarrollo.¹ En cierto sentido, esta inercia sobrevivió al régimen de desarrollo mismo. Cuando empezó la segunda transición al capitalismo en los años setenta, el país asistiría al resurgimiento de muchos de los mismos agrupamientos industriales, rutas comerciales y redes migratorias que habían definido el primer periodo un siglo antes.

Este periodo inicial de transición fue modelado por accidentes de la historia así como por patrones de comercio en la región muy anteriores. La línea costera del sur había tenido un papel importante en el comercio regional y, tras el declive de la Ruta de la Seda (con la caída de la dinastía Tang en 907 NE), el comercio costero había crecido hasta dominar el comercio precapitalista.² Pero también había fuertes tendencias compensatorias en cada dinastía que ayudaron a silenciar el poder ejercido por las fuerzas de la comercialización. Una de las amenazas más persistentes fue la transformación de estas redes comerciales semiilícitas en armadas piratas independientes. En la época de los Qing (1644-1912), esta amenaza tomó el carácter de una rebelión antimanchú, dirigida por el lealista Ming Zheng Chenggong (conocido como Koxinga en Occidente), quien había huido al mar cuando los ejércitos Qing invadieron Fujian. Zheng derrocó el dominio holandés en Formosa (Taiwán) y convirtió la isla en una base para su armada rebelde. Como respuesta, los Qing

1 De nuevo, véase “Sorgo y acero”, en particular las secciones sobre la ola de huelgas en Shanghai documentada en la parte 3: <<http://chuangcn.org/journal/one/sorghum-and-steel/2-development/>>.

2 Hubo una breve pero sustancial recuperación del comercio terrestre durante los Yuan, y en menor medida en las dinastías posteriores. Pero las redes marítimas comerciales que se consolidaron durante los Song del sur siguieron interpretando un papel importante durante las dinastías Ming y Qing, a pesar de numerosos intentos por limitar el poder de los mercaderes, piratas y entidades semiindependientes que componían estas rutas comerciales.

no solo prohibieron toda navegación costera (convirtiendo así en ilegal buena parte del comercio internacional de la región), sino que también despoblaron la línea costera, deportando a la población tierra adentro y arrasando las aldeas desiertas en un intento de cortar las líneas de suministro de Zheng.³

Una vez derrotada la rebelión de Zheng (en 1663 con la conquista de Taiwán), la línea costera fue repoblada gradualmente y se reinició la navegación marítima. Esto empezó a reabrir el mercado continental más directamente a las nascentes redes comerciales de los europeos, que empezaría pronto a tomar un carácter inequívocamente capitalista.⁴ En el cénit de la dinastía, el territorio continental no solo tenía un saneado balance comercial con Occidente, exportando té, porcelana, seda y diversas manufacturas, sino que se encontraba en el centro del comercio regional, cuando incluso el Japón aislacionista dependía de importaciones de materias primas de los Qing.⁵ Pero el estado se había vuelto cauteloso con relación al comercio, temiendo el creciente poder de los mercaderes, la posibilidad de una nueva rebelión y la creciente potencia de los europeos. La corte impuso por tanto rigurosos monopolios en bienes clave y empezó a restringir el comercio extranjero a un número cada vez menor de funcionarios de aduanas portuarias. Esta tendencia alcanzó su culmen con el sistema de Cantón, de 1757 a 1842, cuando todo comercio extranjero fue encauzado a un único puerto y sus almacenes y depósitos adjuntos (“las Trece Fábricas”) en Cantón (Guangzhou). El sistema solo se

3 Este es un resumen simplificado de una historia compleja e interesante. La mejor fuente en inglés sobre el ascenso de este espacio marítimo y el papel de la familia Zheng en él es: Hang Xing, *Conflict and Commerce in Maritime East Asia: The Zheng Family and the Shaping of the Modern World, c. 1620-1720*, Cambridge University Press 2016.

4 La familia Zheng había interpretado durante mucho tiempo un papel de intermediario monopolista en buena parte de este comercio, y se podría defender que formó un núcleo político-comercial alternativo que podría haber actuado como cimiento para una transición capitalista local, si hubiese retenido su base en Taiwán y encontrado algún tipo de paz con la dinastía Qing. Para más detalle, véase Hang 2016.

5 Rhoads Murphy, *East Asia: A New History*, Pearson Longman, 2007. p.151

abolió por la descarada incursión europea, cuando los crecientes imperios coloniales buscaron un acceso más directo al mercado del territorio continental. Estas incursiones, las más dramáticas de las cuales serían las dos Guerras del Opio (1838-1842 y 1856-1860), terminarían con el establecimiento de tratados desiguales entre los Qing y las potencias europeas. Como parte de estos tratados, se reabrió el comercio, concentrado en una serie de “puertos abiertos” [treaty ports] a lo largo de la costa.⁶

Derrotas militares cada vez mayores, acompañadas por rebeliones internas, verían derrumbarse a los Qing en el curso de un siglo. Grandes olas de refugiados, salidos del territorio continental durante estos años, alimentaron la demanda de mano de obra de la primera industria capitalista, especialmente en las Américas. Al mismo tiempo, la oferta de fuerza de trabajo interna (así como de materias primas y tierra para la agricultura) se hizo cada vez más atractiva para los colonizadores europeos y sistemas políticos vecinos. En la mayor parte de las grandes ciudades costeras se establecieron distritos fabriles, con un papel especialmente importante de Shanghai y Guangzhou. A medida que se incorporaban lentamente a las nuevas redes comerciales globales del capitalismo industrial, estas ciudades ganaron una autonomía de facto respecto al estado Qing, convirtiéndose en lugares importantes de modernización bajo el posterior dominio de señores de la guerra y republicano. Mientras tanto, sectores de Shandong fueron básicamente cedidos a los alemanes, quienes financiaron diversas nuevas empresas industriales por todo el país. La primera infraestructura capitalista de la región estuvo por tanto mayoritariamente en manos extranjeras, y las ciudades costeras deben ser entendidas más bien como colonias muy internacionalizadas, vinculadas a redes nacionales de producción dominadas por el capital europeo y japonés: junto al lucrativo comercio del opio, “en 1907, el 84 % de los embarques, el 34% del algodón y el 100% de la producción de acero estaba en manos extranjeras. Los occidentales controlaban incluso recursos estratégicos vitales, poseyendo no menos del 93 %

6 Robert Nield, *The China Coast: Trade and the First Treaty Ports*, Joint Publishing (HK) Co, 2010. pp.10-11.

de los ferrocarriles.”⁷ Incluso el puñado de grandes conglomerados industriales de posesión china, como la Compañía de Carbón y Acero Hanyeping, eran enteramente dependientes de maquinaria y capital importados suministrados por financieros alemanes y japoneses.⁸

En el periodo de entreguerras, Shanghai se había convertido en un centro regional tanto para el capital comercial como para el primer movimiento obrero en la zona continental, con Guangzhou (conocido como el “Cantón rojo”) siguiéndola de cerca. Pero sin la fuerza coercitiva de un régimen político interior fuerte, estos primeros lugares de la transición capitalista estaban dominados por el capital extranjero o una clase especialmente parasitaria de capitalistas nacionales actuando como intermediarios y subcontratistas para empresas europeas y japonesas. El fracaso de la transición capitalista en la China continental fue, por tanto, no el resultado simplemente de la supresión de las presiones comerciales de los Qing, sino también producto de los dictados de la expansión económica capitalista en Europa, que impulsó la Era del Imperialismo y por tanto dio lugar a los regímenes especialmente violentos de saqueo y explotación establecidos por todo el Pacífico. Fue la descarada brutalidad de estos regímenes la que, a su vez, avivó las llamas de la rebelión antiimperialista que detendría finalmente la transición capitalista en la zona continental. Sin embargo, la herencia dejada por esta primera transición fallida, ayudaría a dar forma al carácter y geografía de la segunda transición que siguió a la era socialista.

La construcción del este de Asia

En Japón, por el contrario, la presión europea había dado como resultado no el colapso político sino la Restauración Meiji (1868-1912), que empezó una transición a gran escala al capitalismo, incluida una industrialización masiva y una amplia reforma del sistema político

7 Ibid, p.15.

8 Elizabeth Perry, Anyuan: *Mining China's Revolutionary Tradition*, University of California Press, 2012. p.20.

y social.⁹ El éxito de las reformas de Japón quedó patente con la rápida victoria en la primera guerra sino-japonesa, en 1894-1895. Desarrollada en la península de Corea (en ese momento un estado tributario de los Qing), la guerra enfrentó al modernizado ejército japonés con la dinastía que había sido durante mucho tiempo el poder regional más fuerte en Asia, por lo que muchos pronosticaban una rápida derrota de los japoneses. Pero la fuerza militar más avanzada de los Qing, el Ejército de Beiyang, demostró no ser rival para los invasores, que no solo tomaron la península de Corea sino también la vecina península de Liaodong, lanzando profundas incursiones dentro del hogar natal de los Qing en Manchuria. Al terminar la guerra, los Qing fueron forzados tanto a ceder influencia en Corea como a firmar la transferencia de la isla de Taiwán a los japoneses, a pesar de la intensa oposición local. Japón invadió la isla en 1895, iniciando una guerra de ocupación contra fuerzas guerrilleras de resistencia durante los siguientes años y sofocando una serie de rebeliones a principios del siglo xx.

La victoria en la península de Corea y las incursiones en Manchuria fueron vistas por las fuerzas imperialistas vecinas de Rusia y Alemania (que poseían territorios en Shandong) como una amenaza a sus propias perspectivas en la región. En ese momento, Japón respondió con apaciguamiento, cediendo la península de Liaodong, permitiendo la formación de un nominalmente independiente Imperio Coreano y ayudando a las potencias occidentales a aplastar la rebelión Boxer en 1900. Pero las tensiones en la región llevaron pronto al estallido de la Guerra Ruso-Japonesa (1904-1905), dando como resultado otra inesperada victoria para los japoneses, esta vez sobre una gran potencia imperialista. El tratado de paz firmado con

9 Hay una literatura importante que debate la naturaleza exacta de la Restauración Meiji y su relación con el capitalismo global. Este debate ha implicado a estudiosos marxistas de todo el mundo, pero fue especialmente vital para el marxismo japonés de posguerra, donde las visiones sobre la naturaleza del feudalismo y la industrialización temprana en Japón constituía la línea divisoria entre las diferentes escuelas de pensamiento. Para un resumen de este debate dentro del marxismo japonés, véase: Makoto Itoh, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, Macmillan, 1990. pp.150-155.

los rusos, sin embargo, todavía se orientaba hacia la precaución y el apaciguamiento. No se cedió ningún territorio sustancial y Rusia no fue obligada a pagar grandes reparaciones. Este resultado llevó a amplias protestas nacionalistas en Japón, señalando no solo la continuación de la oposición popular al colonialismo occidental en la región, sino también la fusión de este anticolonialismo con el propio proyecto imperial de Japón.

Aunque Japón no planteó una reclamación colonial directa sobre Corea o Manchuria en el tratado de paz, Corea fue nombrada un “protectorado” y se formó el Ejército de Kwantung, un ejército semiautónomo japonés, para supervisar la región. El Ejército de Kwantung se convertiría pronto en una fuerza ocupante de hecho, a menudo interviniendo en asuntos locales sin supervisión directa. Mientras tanto, se introdujeron reformas gradualmente en el protectorado coreano, por las que en cada una de ellas se cedía más poder político y económico a los japoneses, hasta que, en 1910, el territorio fue anexionado formalmente por el Imperio. Una serie similar de eventos tuvo lugar en Manchuria, con una creciente influencia económica seguida por más y más intervenciones directas contra señores de la guerra locales, dando como resultado la invasión de 1931 y el establecimiento del estado-títere japonés de Manchukuo.

En Japón, esto estuvo acompañado de un rápido crecimiento del apoyo en el país al militarismo, alcanzando su cénit con la idea de una “Esfera de Coprosperidad de la Gran Asia Oriental” bajo el timón de Japón, dirigida por la “raza Yamato”, y organizada en una estricta jerarquía étnica. Aunque la lógica de base de esta estrategia imperial tenía sus bases culturales tanto en la pseudociencia racial como en una forma indígena de discurso racial-civilizatorio común en Asia oriental, el imperialismo japonés no se puede reducir a sus componentes culturales, ni se pueden encontrar sus raíces en los apoyos autoritarios de fragmentos restantes de la clase “feudal”.¹⁰ El

10 Esta era una posición defendida por varios marxistas japoneses de posguerra, popularizada primero por eminentes estudiosos occidentales de la región como E.H. Norman en su *Japan's Emergence as a Modern State* (1940).

Imperio japonés no era una continuación de los estados tributarios imperiales que habían dominado durante mucho tiempo la región, sino que era por el contrario un producto claramente moderno de la transición al capitalismo de la Restauración Meiji, similar en carácter a los imperios imperialistas del Occidente capitalista. En el plazo de unas cuantas décadas, el desarrollo capitalista en Japón había dado como resultado simultáneamente la saturación del mercado interior, el crecimiento de un fuerte estado gerencial-militar, y el dominio de la economía por parte de cuatro grandes corporaciones monopolistas “*zaibatsu*”. Todas estas características facilitaron el impulso hacia una expansión militar y económica según las líneas imperialistas tradicionales. Como en Alemania y en Italia, por tanto, el militarismo japonés y la expansión imperial fueron un producto de la crisis capitalista y el debilitamiento de la hegemonía política ejercida por el Imperio Británico.

Dentro de la nueva jerarquía regional, el capital japonés (progresivamente fusionado con el estado militar) era la fuerza dirigente, facilitando la conquista territorial, la construcción de grandes proyectos de infraestructura y la financiación de campañas coordinadas de industrialización. Las primeras colonias de Taiwán, Corea y Manchuria se convirtieron en los lugares preferidos para buena parte de esta inversión, siendo tratados los países periféricos del sudeste asiático y partes de China como estados títere subordinados a la apertura de nuevos mercados y el suministro de recursos industriales esenciales (como el petróleo en Indonesia) o bienes agrícolas (como en las Filipinas). La enorme disminución del comercio global que acompañó a la Gran Depresión incentivó aún más la expansión imperial, pues el creciente proteccionismo cortó el acceso alternativo a bienes primarios para Japón.¹¹ En medio de un declive general, el comercio en realidad aumentó dentro

11 Para una comparativa de este declive con las tendencias recientes del comercio mundial, véase: Kevin O'Rourke, “Government policies and the collapse in trade during the Great Depression,” *Center for Economic and Policy Research*, 27 de noviembre de 2009. <<http://voxeu.org/article/government-policies-and-collapse-trade-during-great-depression>>.

del nuevo “bloque del yen” formado por Japón, sus colonias y los diversos estados títere y países más débiles dentro de la “Esfera de Coprosperidad”.¹² Mientras las exportaciones a Japón suponían el 20% de las exportaciones totales de Taiwán en 1895, a finales de los años treinta la cifra había crecido hasta aproximadamente un 88%.¹³ El comercio interregional se organizaba según un patrón radial, con Japón en su centro y sus colonias y socios comerciales subordinados animados a especializar su producción según los intereses japoneses, desincentivados a comerciar directamente con otros países dentro de la región y recompensados con diversos grados de desarrollo de infraestructuras japonesas.

Esta jerarquía estaba ordenada tanto según características raciales percibidas como por simple geografía, con la proximidad cultural a Japón concebida como medida de la pureza étnica. Las divisiones dentro del bloque comercial codificaban por tanto teorías pseudocientíficas de raza y origen nacional en diferencias materiales entre territorios que habían sido, hasta ese momento, relativamente similares desde el punto de vista de su capacidad productiva, niveles de educación y susceptibilidad a desastres, invasión y colonización, a pesar de sus diferencias culturales. Al imaginar “Asia oriental” como un continuo racial-cultural orgánicamente jerárquico, unido tanto por la adopción histórica del sistema de escritura chino y una particular idea de antigüedad neo-confuciana, el proyecto imperial japonés construyó por tanto una región reconocible a partir de nuevos circuitos del capital.¹⁴ Aunque finalmente no tendría éxito por lo que

12 Para más información sobre el carácter económico del Imperio japonés, véase: Ramon H. Myers y Mark R. Peattie, eds., *The Japanese Colonial Empire, 1895-1945*, Princeton University Press, 1984; y Chih-ming Ka, *Japanese Colonialism in Taiwan: Land Tenure, Development and Dependency*, Westview, 1995.

13 Mark Selden, “Nation, Region and the Global in East Asia: Conflict and Cooperation,” *Asia Pacific Journal*, Volume 8, Issue 41, Number 1, 11 October 2010. <<http://apjif.org/-Mark-Selden/3422/article.html>>.

14 Diversas nociones precapitalistas y protocapitalistas de la región ya existían antes de esto, basadas principalmente en las rutas comerciales en el Mar del sur de China y las relaciones tributarias centradas en varias dinastías del continente. Pero la mayor parte de los lugares de integración regional temprana (Manila, Malaca,

respecta a su propia ambición imperial, este primer expansionismo japonés si lo tuvo en crear un centro de gravedad oriental para el capitalismo global, definido por relaciones comerciales desiguales entre los archipiélagos y las economías litorales bordeando el Pacífico. En el orden de la Guerra Fría que siguió, este centro de gravedad se vería reforzado como un bastión contra la expansión del comunismo. La Asia oriental capitalista envolvería por tanto lentamente al régimen de desarrollo de la China de posguerra, ayudando el tirón de este nuevo núcleo de acumulación a facilitar finalmente la transición al capitalismo de la propia China.

Guerras totales

El ascenso de la extrema derecha en Japón fue un producto de dinámicas inequívocamente capitalistas, definiéndose su carácter por una crisis general de la rentabilidad. La economía japonesa había experimentado un boom sin precedentes a finales de los años diez, cubriendo la demanda en Occidente y expandiéndose en el espacio dejado por la menguante influencia de los imperios europeos golpeados por la guerra. Entre 1914 y 1919, el PNB real creció a una media del 6,2% , aunque la inflación aumentó al mismo ritmo. Pero este primer boom fue seguido por un primer hundimiento, cuando el crecimiento empezó a estancarse en los años veinte seguido por un desplome en la crisis financiera Showa de 1927.¹⁵ Se han usado

.....
 Hanoi) se encontraban fuera de la órbita interna del Asia oriental capitalista dentro del proyecto imperial japonés y también del orden de la Guerra Fría que le siguió. Para más información sobre la evolución de la región como tal, véase: Mark Selden, “East Asian Regionalism and its Enemies in Three Epochs: Political Economy and Geopolitics, 16th to 21st Centuries,” *The Asia-Pacific Journal*, Volume 7, Issue 9, Number 4, 25 February, 2009. <<http://apjif.org/-Mark-Selden/3061/article.html>>.

15 Masato Shizume, “The Japanese Economy during the Interwar Period: Instability in the Financial System and the Impact of the World Depression,” *Bank of Japan Review, Institute for Monetary and Economic Studies*, May 2009. <https://www.boj.or.jp/en/research/wps_rev/rev_2009/data/rev09e02.pdf>.

diversos métodos para medir la tasa de beneficio japonesa¹⁶ en este periodo, pero todos muestran una rápida disminución en los años veinte seguido por un aún mayor declive¹⁷ o por estancamiento.¹⁸ La proporción de inversión respecto al PNB también cae en esos mismos años, desde un pico a principios de los años veinte a un periodo de estancamiento en la siguiente década, seguido por un desplome en la Depresión Showa de 1930, causada por el colapso económico global.¹⁹

Pero como Japón había empezado a enfrentarse a la realidad de la crisis ligeramente antes que otros países, también estableció reformas

16 La tasa de beneficio es el método más básico usado por los economistas marxistas para medir la rentabilidad en industrias o economías nacionales, asociándose la disminución de la tasa de beneficio con periodos de crisis económica y el crecimiento de las tasas de beneficio con periodos de expansión productiva. A menudo se mide en conjunción con la “tasa de acumulación”, normalmente capturada por la tasa de crecimiento interanual del capital fijo. Hay un gran debate sobre los mejores métodos para medir la tasa de beneficio sobre la validez de la afirmación de que existe una tendencia a largo plazo a su disminución. Aunque idealmente es medida en términos de valor, la mayor parte de las medidas usan cifras correlacionadas sacadas de las estadísticas económicas mainstream. La ecuación básica es simplemente alguna medida del beneficio neto (como representante de la plusvalía neta) dividido por el capital social neto (como representante del capital constante fijo, el capital constante circulante y los salarios).

17 La disminución es evidente en las mediciones que usan una definición de beneficio que incluya el beneficio corporativo, el beneficio no-corporativo, el interés neto y la renta (producto interno neto menos costes salariales) sobre el capital social medido por el capital neto de capital fijo privado no residencial, todo corregido por un promedio móvil de diez años. Véase la figura 2 de Minqi Li, Feng Xiao y Andong Zhu, “Long Waves, Institutional Changes, and Historical Trends: A Study of the Long-Term Movement of the Profit Rate in the Capitalist World-Economy,” *Journal of World-Systems Research*, Volume XIII, Number 1, 2007, pp.33-54.

18 El estancamiento es más evidente en medidas que usan una definición ligeramente más amplia del capital social (así como aquellas que corrijan con promedios de 5 años), como: Esteban Ezequiel Maito, “The historical transience of capital: the downward trend in the rate of profit since XIX century,” *MPRA*, 2014. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/55894/1/MPRA_paper_55894.pdf>.

19 Figura 2.2 en Arthur J. Alexander, “Japan’s Economy in the 20th Century,” *Japan Economic Institute Report*, No. 3, 21 January, 2000, <<http://www.jei.org/AJAclass/JEcon20thC.pdf>>.

financieras clave a finales de los años veinte que permitieron una recuperación más rápida tras la Depresión Showa. Los bancos habían sido consolidados y el estado ya había iniciado el proceso de estímulos al gasto. La Depresión Showa, causada tanto por el colapso económico global como por el inoportuno regreso al patrón oro de Japón, fue grave pero corta. Tan pronto como en el verano de 1931, Japón había empezado lo que más tarde sería conocida como la Política Económica Takahasi, un periodo de gasto keynesiano y depreciación monetaria controlada bajo el timón del ministro de finanzas Takahasi Korekiyo. Los estímulos fiscales se unieron a un desacople respecto al patrón oro (primero la salida del patrón oro y después la estabilización de la depreciación fijando la tasa de cambio a la libra esterlina), posible debido a un aumento de la competitividad gracias a un yen depreciado —y haciendo también posible la construcción de un bloque yen en Asia oriental—. Entre 1932 y 1936, cuando la política Takahasi funcionaba a pleno rendimiento, el crecimiento del PNB regresó al 6,1 %, casi tan alto como en los años del boom y unido a una inflación mucho más moderada.²⁰ La proporción de la inversión con el PNB se recuperó a lo largo de los años treinta, volviendo a su pico precrisis a finales de la década.²¹

Pero mientras los estímulos keynesianos fueron capaces de sacar a la economía de lo peor de la depresión al aumentar la inversión, expandir el estado y estabilizar el yen mientras se conservaba su competitividad, sus efectos sobre la tasa de beneficios fueron más marginales, estimulando solo una ligera recuperación.²² Esto, junto con la continua dependencia del gasto del estado, señala que la economía japonesa de los años treinta no había escapado realmente de la crisis. Por el contrario, la disminución de la rentabilidad se había cubierto con un programa expansivo similar al que pronto llevarían a cabo Alemania e Italia, y más tarde los Estados Unidos. La disminución de la rentabilidad solo podía ser compensada por la expansión del

20 Shizume 2009, Gráfica 1.

21 Alexander 2000, Figura 2.2.

22 Visible tanto en Maito 2014 como en Li et. al. 2007.

estado, manteniendo a flote el sector privado internamente a la vez que se facilitaba (y, de hecho, haciendo cada vez más necesario) el crecimiento del ejército y el impulso a la expansión colonial. Así, la era keynesiana de Takahashi ayudó a incubar el hipermilitarismo del Imperio. Cuando intentó frenar el gasto público en 1935, temiendo una inflación desbocada, provocó la ira de este ejército nuevamente fortalecido y fue pronto asesinado en un intento de golpe de estado por parte de miembros de la facción del Kōdō-ha (“Vía imperial”) dirigida por jóvenes oficiales dentro del ejército. Aunque finalmente fracasó en sus objetivos, el golpe dio como resultado la transferencia de más poder al ejército y el fin de los intentos de recortar el gasto público. Esto inició la era de la economía dirigida de Japón en tiempos de guerra, que asistió a un alto crecimiento del PNB continuado, pero ahora unido a una inflación progresivamente creciente.²³

Los grandes monopolios *zaibatsu* conservaron su poder durante la Depresión, y surgieron varios nuevos *zaibatsu* en las nuevas colonias. La desigualdad económica se disparó, y el ejército imperial fue visto pronto como un correctivo incorrupto a la decadencia de los grandes financieros. La atmósfera política de Japón se inclinó por tanto aún más a la derecha. La facción Kōdō-ha dentro del ejército, aunque expulsada después de 1936, había abogado por una visión abiertamente fascista para el desarrollo japonés en la que la democracia sería completamente desmantelada, los burócratas corruptos y los avariciosos capitalistas *zaibatsu* serían purgados y el estado sería dirigido directamente por el Emperador. Su política estaba basada en una visión mítica de la vuelta a las jerarquías orgánicas del Japón precapitalista y eran por tanto vigorosamente anticomunista, abogando por una invasión preventiva inmediata de la Unión Soviética.²⁴ La coalición unida por tenues lazos que se formó para oponerse al Kōdō-ha era llamada la Tōsei-ha (“Facción de control”), y propugnaba una política cautelosa respecto a la Unión Soviética y más coordinación con los *zaibatsu*, pero que no obstante estaba dominada por una política esencialmente

23 Shizume 2009.

24 Richard Sims, *Japanese Political History Since the Meiji Restoration 1868–2000*, Palgrave Macmillan, 2001.

fascista. Tras la purga del Kōdō-ha en 1936, la administración militar fue transferida al Tōsei-ha.

La mayor parte de los líderes intelectuales de la ahora indiscutida facción eran firmes partidarios de la teoría de la guerra total de planificación económica y militar centralizada, siguiendo el modelo de Alemania, y todas las facciones abogaban por continuar la expansión imperial en China y otros lugares.²⁵ Estos teóricos hacía mucho que se habían aliado con un grupo de burócratas reformistas encabezados por Kishi Nobusuke, administrador económico de Manchukuo y seguidor del teórico fascista Ikki Kita. Fue mediante esta alianza entre burócratas reformistas y militaristas partidarios de la guerra total que nació el plan de acción del imperialismo regional japonés (la “Esfera de Coprosperidad de la Gran Asia Oriental”). Los experimentos en desarrollo y gestión industrial dentro de la Esfera fueron de la economía fuertemente dirigida y controlada por el estado de Manchuria (favorecida por los militaristas) a los regimenes de inversión más favorables a los *zaibatsu* en Japón y en algunas de las colonias periféricas (favorecida por los reformistas), pero todos guiados por la firme creencia en un estado totalitario que dirigiese la expansión colonial.²⁶

Todos los programas de desarrollo llevados a cabo por el estado japonés tuvieron una influencia duradera en la región en su conjunto. En “Sorgo y acero” exploramos cómo las grandes empresas militares de economía dirigida dieron forma a la primera estructura industrial del

25 La influencia de Alemania fue tanto teórica como práctica, pues los alemanes suponían un gran parte de los consejeros extranjeros (*oyatoi gaikokujin*) de la era Meiji contratados por el gobierno japonés para facilitar la transferencia de conocimiento técnico de alto nivel. Mientras tanto, las teorías alemanas sobre el estado ayudaron a estructurar la teoría política japonesa de la primera modernidad. Véase: Germaine A. Hoston, “Tenkō: Marxism & the National Question in Prewar Japan,” *Polity*, Volume 16, Number 1, Autumn 1983, pp.96-118.

26 Janis Mimura, ‘Japan’s New Order and Greater East Asia Co-Prosperity Sphere: Planning for Empire,’ *The Asia-Pacific Journal*, Volume 9, Issue 49 Number 3, December 5, 2011. <<http://apjif.org/2011/9/49/Janis-Mimura/3657/article.html>>.

régimen de desarrollo chino. Pero fueron los burócratas reformistas, dirigidos por Kishi e instruidos en las teorías de guerra total del Tōsei-ha, quienes tendrían un papel central en la construcción de la Asia oriental capitalista después de la guerra. Tras un breve periodo de declive económico de posguerra bajo la ocupación estadounidense, la economía de Japón empezó a resurgir con la Guerra de Corea, cuando la política estadounidense cambió decisivamente en favor de un fuerte desarrollo económico de la región como baluarte contra el comunismo. Para garantizar este crecimiento económico, los EEUU restauraron en el poder a muchas de las mismas figuras que habían dirigido el país bajo el Imperio, incluido Kishi, para entonces un conocido criminal de guerra.²⁷ Liberado de la prisión, Kishi pasó a fundar el Partido Liberal Democrático con el apoyo de los EEUU. Fue elegido Primer Ministro en 1957, y su administración posteriormente recibiría fondos secretos para campañas de la CIA con la aprobación del presidente Eisenhower.²⁸ Como primer líder japonés en visitar los países del sudeste asiático tras la guerra, Kishi empezó a promover un plan para el desarrollo regional que sacó directamente de su vieja visión de la Esfera de Coprosperidad. Con el apoyo de los EEUU, él y sus tecnócratas podían ahora proseguir sus viejas políticas económicas bajo los auspicios de un nuevo bloque militar anticomunista luchando un tipo diferente de guerra total.²⁹

27 A pesar del lenguaje de cooperación entre japoneses, chinos y manchúes en la Esfera de Coprosperidad, Kishi era un firme degensor de la teoría de la Raza Yamato, viendo a los chinos como básicamente inferiores y adecuados para poco más que el trabajo sexual y los trabajos manuales. Como gestor de la Manchukuo colonial, firmó un decreto legalizando el uso de trabajo esclavo en 1937 y millones de esclavos chinos fueron finalmente canalizados a los distritos industriales gargantuescos a lo largo del año. Kishi continuó con esta práctica tras su regreso a Tokio, enviando a medio millón de esclavos coreanos a trabajar en Japón, muchos de los cuales murieron.

28 Michael Schaller, "America's Favorite War Criminal: Kishi Nobusuke and the Transformation of u.s.-Japan Relations," *Japan Policy Research Institute*, Working Paper Number 11, July 1995. <<http://www.jpri.org/publications/workingpapers/wp11.html>>.

29 Cabe señalar que la influencia de Kishi sigue siendo patente en Japón hasta hoy, donde el Partido Liberal Democrático ha mantenido el control del estado casi

La exportación de capital al Este

Los Estados Unidos habían tenido durante mucho tiempo un interés colonial en la región, evidente en su anexión de las islas hawaianas y la brutal ocupación de las Filipinas, ambas iniciadas a finales de los años noventa del siglo XIX. Este interés estaba impulsado por algunas de las mismas presiones económicas que en el proyecto colonial de Japón, cuando una economía en estancamiento bajo la presión de los monopolios más importantes de la Edad Dorada (Gilded Age) buscó fuentes de recursos naturales baratas y nuevos mercados. Medio siglo después, con Japón derrotado y China ahora dentro del bloque socialista, los EEUU aseguraron su poder en el resto de la región. Pero sus intereses habían experimentado un cambio fundamental. Parcialmente, se debió a las nuevas condiciones impuestas por la Guerra Fría, cuando los programas económicos de desarrollo apoyados por el estado eran visto como una parte integral de una estrategia más amplia para contener al bloque socialista. Pero se trataba también de un cambio en la composición técnica de la producción. La guerra había resucitado a la industria pesada en los EEUU de su estancamiento durante la Depresión. Al mismo tiempo, había llevado a un enorme incremento en la investigación y desarrollo, y creado tanto los mecanismos de transmisión para transmitir nuevos inventos a la economía civil como la estabilidad económica necesaria para empezar a aplicar una cola de nuevas tecnologías que se habían acumulado en las décadas precedentes de especulación y crisis. Estas incluían avances en aeronáutica, petroquímica, fertilizantes, generación eléctrica y automóviles.³⁰ Mientras tanto, las redes logísticas del periodo bélico empezaron a ser transferidas sistemáticamente a su uso civil, construyendo las redes comerciales que asegurarían pronto la economía de la Cuenca del Pacífico.³¹

.....
 continuamente desde 1955. No solo es el partido en el poder, sino que desde 2012 ha estado encabezado por el nieto de Kishi, Shinzō Abe.

30 Richard Walker y Michael Storper, *The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth*, Wiley-Blackwell, 1991.

31 Deborah Cowen, *The Deadly Life of Logistics: Mapping Violence in Global Trade*, University of Minnesota Press, 2014.

A medida que más empresas estadounidenses ascendían en la cadena de producción, las industrias de bienes de producción que habían sido estimuladas por el auge de la guerra buscaron nuevos mercados para la exportación de bienes de capital, más que los bienes de consumo que habían dominado el comercio estadounidense con territorios del imperio como Filipinas. Pero mientras las exportaciones de bienes de consumo requerían poco más que la apertura de mercados externos, la exportación de bienes de capital (especialmente para las industrias pesadas) requerían que las economías importadoras llevaran a cabo impulsos de desarrollo estructural a gran escala. Los EEUU, por tanto, tuvieron tanto intereses políticos como económicos en facilitar el ascenso de dictadores para supervisar los estados de desarrollo capitalista en Asia-Pacífico por la misma razón que cultivaron el Plan Marshall y los posteriores estados del bienestar en Europa. Los esfuerzos de reconstrucción trajeron un rápido desarrollo económico, que creó grandes mercados para los metales, maquinaria, industrias del automóvil y aeronáuticas estadounidenses, que sufrían de sobreproducción en la economía de posguerra. Siglos de violenta colonización ya habían creado el andamiaje para un verdadero sistema capitalista global, y el duro trabajo de la influencia imperial podía ahora ser gestionado principalmente mediante una combinación de influencia de mercado y política militar.

En el este y el sudeste de Asia, el nuevo orden internacional de producción tenía una clara jerarquía, dirigida por los EEUU, pero haciendo uso esencialmente de las mismas relaciones comerciales y núcleos industriales construidos por el Imperio japonés, menos los territorios que se habían separado hacia el bloque socialista. Esto implicaba la distribución desigual de fondos de desarrollo a localizaciones favoritas, creando ventajas comparativas diferenciales entre países, lo que en última instancia animaba a especializaciones locales de acuerdo con las necesidades comerciales de los países por encima en la jerarquía económica. Dada su estructura industrial más desarrollada y el vigoroso anticomunismo de su *establishment* político, Japón fue el primer sitio preferido para la remodelación y por tanto se convirtió en líder de la nueva jerarquía regional, proporcionando

tanto financiación como el modelo político que sería pronto seguido por otros estados desarrollistas en la región.

Mientras tanto, el resultado de la guerra había permitido a Japón reinventar su base industrial. La pérdida de sus colonias y la abolición del ejército resultaron ser providenciales en este sentido, manteniendo al país alejado de las caras intervenciones militares postcoloniales emprendidas por Francia, Gran Bretaña y los EEUU, a la vez que le permitió beneficiarse de las nuevas tecnologías y relaciones comerciales que surgieron de estas guerras. El desarrollo de las tecnologías marítimas fue especialmente afortunado para la nación isla, permitiendo la construcción de nuevos complejos industriales a lo largo de la línea costera del Pacífico. La pérdida de las colonias —en especial Manchuria— también significó que una gran cantidad de capital fijo financiado por los japoneses se perdiese o fuese destruido y estos costes se diesen por perdidos. En el largo plazo, esto significó que las empresas japonesas ya no eran responsables de los caros costes de mantenimiento de estas fábricas cada vez más obsoletas, y no hubo expectativas de futura rentabilidad de las industrias perdidas. Esto tuvo el efecto paradójico de hacer que la economía japonesa fuese mucho más abierta al cambio tecnológico y nueva construcción de capital, mientras países como los EEUU estuvieron cada vez más agobiados por masas de capital fijo obsoleto construido a principios de siglo.

El modelo de desarrollo industrial de “guerra total” también había dejado atrás una gran masa de trabajadores y soldados, mayoritariamente alfabetizados y muchos con algún grado de formación técnica. De una población de 72 millones en 1948, con 34,8 millones de empleados, había 7,6 millones de soldados desmovilizados, 4 millones de trabajadores desmovilizados que habían sido empleados en la producción militar y 1,5 millones de nacionales que habían regresado del extranjero —13,1 millones de trabajadores excedentes en total, suponiendo el 18 % de la población total. A esto se le unió un periodo de reforma agraria que empezó a aumentar la productividad agrícola, enviando aún más población rural desplazada a la industria urbana durante las siguientes décadas. Pero más que provocar un aumento inmediato del desempleo absoluto, la

tendencia fue en cambio a un crecimiento del trabajo informal y una extendida dependencia de redes comunales a pequeña escala para la subsistencia. En 1950, los autoempleados, campesinos y trabajadores familiares suponían un 60,6% de la mano de obra japonesa, mientras los trabajadores asalariados componían el resto.³² Había, por tanto, una enorme población excedente latente que podía ser aprovechada como fuente de trabajo barata, y a lo largo de las siguientes décadas proporcionaría la base para un rápido crecimiento de la industria japonesa. Entre 1951 y 1973, el PIB japonés creció continua y rápidamente un 9,2% anual de media, dando como resultado que fuese siete veces más grande.”³³ Fue este proceso el que inició las discusiones sobre el “Milagro japonés”, a menudo prestando poca atención a las características estructurales que habían apuntalado este crecimiento “milagroso”.

En realidad, el rápido crecimiento de la economía japonesa se vio facilitado no solo por las favorables condiciones internas, sino también por estímulos continuos por parte de los regímenes monetarios y militares dirigidos por los EEUU. Los costes de los recursos energéticos y otros productos primarios se desplomaron con la explotación de posguerra de los campos de petróleo de Oriente Medio y la apertura de rutas comerciales estranguladas por la guerra. Al mismo tiempo, la Guerra Fría llevó a los EEUU a reducir enormemente los pagos de las reparaciones de guerra y a ofrecer en cambio subsidios para la recuperación. Pero el punto de inflexión clave fue la Guerra de Corea. Dado que Japón era la fuente más cercana de bienes industriales para el frente, los EEUU iniciaron un programa especial de compras que duró desde 1950 a 1953, inundando la industria japonesa con demanda a precios garantizados. En 1952-53, los bienes de compra especial supusieron el 60-70% del total de exportaciones japonesas, doblando el tamaño de las grandes industrias japonesas en unos pocos años. Esta experiencia demostró las capacidades de Japón tanto como líder económico regional como de sólido socio político en el esfuerzo

32 Makoto Itoh, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, Macmillan, 1990. p.145.

33 Ibid. p.140.

global por contener el bloque socialista. La ocupación estadounidense de las islas terminó formalmente con el Tratado de San Francisco y la relación militar entre los dos países quedó formalizada con el Pacto de Seguridad EEUU-Japón, ambos firmados en 1951 después de que la intervención china en la Guerra de Corea diese como resultado la retirada de las fuerzas de la ONU de la península.³⁴

Tras la Guerra de Corea, los bloques económicos de principios del siglo xx cedieron el paso, con un aumento del volumen del comercio mundial de un 7,6% anual de media entre 1955 y 1970. En Japón, esto proporcionó un mercado para las exportaciones, cuyos beneficios fueron a pagar importaciones esenciales, incluidas tanto materias primas como los numerosos bienes de capital punteros disponibles en los EEUU. Mientras tanto, el sistema monetario de Bretton Woods había fijado el dólar al yen a una tasa de cambio fija, animando el crecimiento industrial interno en los años cincuenta y haciendo que la producción manufacturera japonesa fuese extremadamente competitiva en el mercado mundial iniciado en los años sesenta, después de que las importaciones de bienes de capital hubiesen empezado a aumentar la productividad de la manufactura japonesa.³⁵ El resultado fue que la tasa de beneficio de la industria japonesa se disparó en este periodo,³⁶ alcanzando un pico especialmente pronunciado en la manufactura a finales de los sesenta.³⁷

El mercado interno creció junto con la demanda internacional de bienes japoneses. Esto provocó un boom del consumo entre los trabajadores japoneses (especialmente los bien pagados trabajadores de las industrias centrales, cuya garantía de un empleo de por vida fue el resultado de la militancia obrera a finales de los años cuarenta), que incluyó la muy extendida adopción de automóviles y electrodomésticos para el hogar. Al mismo tiempo, los mercados

34 Ibid. pp. 141-142.

35 Ibid. p. 142.

36 Li et. al. 2007, Figura 2 y Maito 2014, Figura 3.

37 Robert Brenner, *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy*, Verso, 2002. Figure 1.1.

mundiales se inundaron gradualmente de manufacturas japonesas, empezando con los textiles y bienes industriales básicos, y más tarde maquinaria y electrónica. Entre 1957 y 1973 la proporción japonesa de todas las exportaciones de bienes manufacturados en el mercado mundial aumentó del 5,5 al 11,5 %, y la inversión privada interna en capital fijo (plantas y equipamiento) aumentó a una media anual del 22 % entre 1956 y 1973, financiada tanto por un stock de beneficios industriales como por una rápidamente creciente participación de ahorros personales canalizados mediante los bancos que ofrecían tasas reales de interés por los depósitos de cero o negativas. El continuo gasto público en infraestructuras industriales se unió por tanto al sobrepréstamo financiero a empresas industriales para crear las condiciones de una expansión realmente notable del capital fijo. Este fue el periodo en el que la relación de inversión por PNB en Japón alcanzaría su pico histórico. Tanto la formación de capital fijo bruta nacional como la inversión no residencial en particular se habían mantenido en torno al 12 % del PNB en 1950. En el momento en que llegó a su pico entre 1970 y 1975, la formación de capital fijo bruta estaba justo por debajo del 35 % del PNB, mientras la inversión no residencial se encontraba justo por debajo del 25 % —señalando el desacople de las dos el auténtico inicio del crecimiento de la burbuja inmobiliaria que contribuiría más tarde al colapso catastrófico de la primera de las economías “milagrosas” de Asia—. ³⁸

Estancamiento

Los teóricos han dado muchos nombres al largo periodo de crecimiento estancado que afectó al núcleo de las economías centrales tras el fin del boom de postguerra. ³⁹ Algunos, como el marxista japonés Makoto

38 Números de Alexander 2000, Fig. 2.2. Estas cifras son estimaciones ligeramente más conservadoras, pues el Banco Mundial calcula el pico en la formación de capital fijo bruto cercano al 40%, usando el PIB en lugar de la inversión interna y el PNB. Como referencia, esto se compara con una tasa estadounidense casi estancada, ligeramente en disminución de aproximadamente un 20% desde 1960 hasta el presente.

39 Y la naturaleza universal de este boom es incluso puesta en cuestión por

Itoh, lo caracterizan como una nueva “Gran Depresión”.⁴⁰ Otros lo denominan una “Larga Depresión” marcada por un crecimiento muy lento más que por un colapso espectacular, comparable a la primera “Gran Depresión” de 1873.⁴¹ Muchos se refieren a él simplemente en términos descriptivos como un periodo de “estancamiento persistente”,⁴² o una “larga recesión”.⁴³ Independientemente del nombre, tanto el crecimiento del PIB como de la tasa de beneficios en muchas de las economías centrales había empezado a declinar ya en los años sesenta,⁴⁴ cuando la tasa de beneficio de la manufactura estadounidense llegó a su pico de posguerra a mediados de esa década.⁴⁵ En Japón, tanto la tasa de beneficio manufacturera como la nacional alcanzaron su pico en algún momento entre mediados de los años sesenta⁴⁶ y 1970.⁴⁷

La recesión, sin embargo, no golpeó a todas las economías a la vez ni las afectó de igual manera. El boom de posguerra mismo había sido desigual, dejando muy pronto a los países con un PIB alto con una carga de stocks caros y progresivamente obsoletos de capital fijo, lo que limitaba el incentivo para nuevas inversiones internas, aunque no fuesen todavía tan improductivos como para ser limpiadas de manera viable mediante despidos a gran escala y cierres de fábricas. El resultado fue que buena parte del largo boom

muchos estudiosos. Véase, por ejemplo: Michael J. Webber y David L. Rigby, *The Golden Age Illusion: Rethinking Postwar Capitalism*, The Guilford Press, 1996.

40 Itoh 1990.

41 Michael Roberts, *The Long Depression: Marxism and the Global Crisis of Capitalism*, Haymarket Books, 2016.

42 Brenner 2002.

43 Robert Brenner, “What is Good for Goldman Sachs is Good for America: The Origins of the Current Crisis,” 2009. <<http://escholarship.org/uc/item/osgo782h#page-1>>.

44 Maito 2014, Figures 2-5.

45 Brenner 2002, Figure 1.1.

46 Maito 2014, Figure 3.

47 Li et. al. 2007, Figura 2, Brenner 2002, Figura 1.1.

se sostuvo de hecho por el crecimiento de las últimas economías en desarrollarse, acompañando los esfuerzos de reconstrucción en Europa y el crecimiento de posguerra de Japón. Cuando estos acelerones de crecimiento empezaron a llegar a sus límites iniciales, el estancamiento que ya había empezado en las mayores economías centrales no podía compensarse con el crecimiento del comercio internacional. Tras este punto, tanto las economías de preguerra como las últimas economías desarrolladas del periodo de posguerra (ahora también de hecho entre los países centrales) no solo asistieron a un persistente estancamiento del crecimiento y caída de las tasas de beneficio, sino que se encontraron también compitiendo ellas mismas por una parte menguante de la acumulación global. Esto dio como resultado un aumento del desempleo, crisis fiscales públicas y el fenómeno inusual de la estanflación, todo ello empeorado por una crisis del petróleo y unos caros gastos militares siempre en crecimiento.

A nivel global, la competición industrial internacional tomó la forma de una rápida secuencia de ciclos recesivos de un lado para otro. Al ralentizarse el crecimiento, la parte del valor total que se podía capturar por las diferentes economías nacionales se redujo, y estos ciclos tomarían cada vez más el carácter de “guerras comerciales” o “guerras monetarias” de suma cero entre los EEUU y sus competidores. Cada fase del ciclo estuvo por tanto espoleada por cambios geopolíticos clave en los sistemas internacionales monetarios y de tarifas. Al mismo tiempo, el carácter general de la competición estuvo determinado por la apertura de nuevos núcleos industriales para la producción con un uso intensivo de la fuerza de trabajo, cada uno de los cuales proporcionó una solución espacial a corto plazo. Dos años fueron particularmente importantes: 1971, cuando se produjo el inicio de la salida de los EEUU del patrón oro y del sistema de Bretton Woods de tasas de intercambio fijas, y 1985, cuando se firmaron los Acuerdos del Plaza, aumentando el valor del yen japonés y el marco alemán y devaluando el dólar. Es importante recordar, sin embargo, que fundamentalmente, las decisiones políticas no crean o mejoran las crisis dentro del capitalismo, ni pueden hacerlo.

Sólo pueden empujarlas en diversas direcciones o, en el mejor de los casos, retrasarlas de alguna manera (y en consecuencia haciendo que el hundimiento sea peor cuando sucede). La geopolítica es la asistente de la comunidad material, no su jefa. Tales decisiones de ninguna manera crearon la crisis general, por tanto, pero marcaron importantes cambios sobre en qué países se experimentarían sus peores efectos.

El fin del sistema de Bretton Woods hizo que los tipos de cambio fuesen más volátiles e inicialmente disminuyese la competitividad de la manufactura estadounidense, lo que estimuló el crecimiento dirigido por la exportación en otros lugares a lo largo de los setenta. Esto cambió el balance comercial de los EEUU y tanto la inflación como el desempleo crecieron rápidamente, superando este último el nueve por ciento en 1982 y 1983. Japón, mientras tanto, se enfrentó a la fase inicial de la crisis con un gasto público masivo y la expansión de las exportaciones. El déficit del presupuesto de los EEUU a finales de los setenta y principios de los ochenta estuvo por tanto básicamente financiado por los excedentes japoneses, y el crecimiento tanto de la deuda pública como de la privada en los EEUU proporcionó el mercado para los bienes japoneses. El resultado fue “el extraordinario espectáculo de financieros japoneses proporcionando el crédito requerido por el gobierno estadounidense para financiar sus déficits presupuestarios para subsidiar el crecimiento continuado de las exportaciones japonesas”.⁴⁸ En los EEUU, las exportaciones manufactureras se hundieron entre 1980 y 1985, creciendo justo un uno por ciento por año. Las importaciones crecieron un 15 % por año durante el mismo periodo, aumentando las importaciones desde Japón del 12,5 % del total en 1980 a un 22,2 % en 1986.⁴⁹ Pero a pesar de este estímulo a las exportaciones japonesas, la tasa de beneficio manufacturera nunca recuperó su pico precrisis, llegando en cambio a un pico mínimo a principios-mediados de los ochenta antes de desplomarse de nuevo en la última parte de la década tras la

48 Brenner 2002, p.54.

49 Ibid, p.56.

firma de los Acuerdos del Plaza.⁵⁰ Mientras tanto, la tasa de beneficio general simplemente no se recuperó, estancándose en cambio hasta su siguiente caída precipitada en 1990.⁵¹

En los EEUU, la fortuna de la manufactura revivió brevemente por los Acuerdos del Plaza en 1985, que aumentaron el valor del yen japonés y el marco alemán u devaluaron el dólar. La manufactura estadounidense se volvió temporalmente más competitiva en el mercado global, pero el nuevo sistema sembró el caos en otros lugares. En medio del estancamiento general, el comercio manufacturero global se estaba volviendo progresivamente un juego de suma cero en el que las ganancias en un país se producían a expensas de otros.⁵² La tasa de variación media anual del PIB se redujo a la mitad, del 10,2% en 1960-69 al 5,2% en los setenta y el 4,6% en los ochenta. La tasa de desempleo en Alemania creció de una media del 0,8% en los sesenta al 2,05% en los setenta, 5,8% en los ochenta y por encima del ocho por ciento en los noventa, siguiendo la tendencia general en Europa.⁵³ En Japón, la tasa de desempleo se mantuvo más baja por infrarregistro estadístico, el rápido crecimiento del sector terciario y desembolsos importantes tanto por parte del estado como de las grandes empresas para conservar a los trabajadores que de otra forma hubieran sido despedidos.⁵⁴ Por el contrario, los EEUU vieron su desempleo reducido a la mitad desde más de un nueve por ciento en 1982/83 hasta el cinco por ciento a finales de los ochenta y un cuatro por ciento a finales de los noventa.⁵⁵

50 Ibid, Figura 1.1.

51 Li et. al. 2007, Figura 2, Maito 2014, Figura 3 y Dave Zachariah, "Determinants of the average profit rate and the trajectory of capitalist economies," *Bulletin of Political Economy*, Volume 3, Number 1, 2009, Figures 4 and 18.

52 ibid, p.95.

53 ibid, Table 1.10.

54 Itoh 1990, p.169.

55 Véase la serie de Datos históricos del us Bureau of Labor Statistics sobre "Estadísticas de la mano de obra del informe de población actual."

Aunque los Acuerdos del Plaza de ninguna manera causaron la crisis en Japón, mostraron que el país nunca había conseguido escapar realmente de la presión de la superproducción que había llevado en primer lugar al colapso de la tasa de beneficio a principios de los setenta. Los límites a la acumulación se encontraron con un flujo de nuevas inversiones dirigidas por el estado, volcados en un régimen productivo ya sobreinvertido. Los mercados existentes se habían saturado, por lo que el crecimiento dirigido a la exportación se convirtió en la única forma de recuperar brevemente la rentabilidad en la manufactura. Fuera de la manufactura, sin embargo, la única salida para el capital excedente fue un aumento de la especulación impulsado por la proliferación de oscuras técnicas financieras (*zaitech*) y proyectos keynesianos de infraestructuras. Mientras tanto, para impedir que los beneficios cayesen más, se contuvieron los salarios. Cuando los Acuerdos del Plaza devaluaron el dólar estadounidense en 1985, el precio del yen se disparó, y la producción orientada a la exportación de Japón fue gravemente refrenada. Mientras los EEUU experimentaban su propia breve recuperación industrial, a las empresas japonesas no les quedó otra opción que dirigir más y más capital improductivo a la especulación *zaitech*, a la vez que también se volcaba dinero en los mercados inmobiliarios globales y se expandían las instalaciones productivas en ultramar para explotar los tipos de cambio monetario más baratos en otras partes de Asia (muchos de ellos fijados al dólar). Internamente, esto dio como resultado un boom sin precedentes en el mercado de valores, un flujo de capital especulativo extranjero al yen y una burbuja masiva de los precios de las acciones. El resultado fue un colapso definitivo de la economía “milagrosa” en la crisis de principios de los años noventa, haciendo añicos las esperanzas de muchos economistas⁵⁶ de que Japón fuese un poder hegemónico ascendente de alguna manera inmune a las leyes básicas de la producción capitalista.⁵⁷

56 Se incluye una breve lista en *Japan as Number One* (1979) de Ezra Vogel, *The Emerging Japanese Superstate* (1970), de Herman Kahn y *Japan Surges Ahead: The Story of an Economic Miracle* (1969) de P.B. Stone. Para un resumen de estas posiciones, véase Itoh 1990, pp.137-139.

57 Itoh 1990, pp.168-179 y Brenner 2002, pp.96-111.

Los gansos voladores

Aunque el crecimiento del poder económico global japonés se vio facilitado por los EEUU y estuvo definido por el sistema monetario internacional, el carácter regional de esta expansión siguió en última instancia los viejos patrones establecidos originalmente por el proyecto imperial. Como se ha mencionado más arriba, el criminal de guerra exonerado por los EEUU Kishi Nobosuke se convirtió en Primer Ministro en 1957, recorriendo la región y estableciendo los trabajos preparatorios para lo que más tarde se convertiría en el Banco Asiático de Desarrollo con su propia propuesta (rechazada en ese momento) de un Fondo Asiático de Desarrollo modelado sobre la Esfera de Coprosperidad.⁵⁸ Mientras tanto, Taiwán y Corea del Sur habían utilizado la financiación de la Guerra Fría junto con la infraestructura industrial y financiera dejada por los japoneses para arrancar sus propias industrias nacionales. En ambos países se adoptaron variantes del estado de desarrollo japonés, fusionando en Corea del Sur la financiación nacional con los conglomerados industriales familiares de una forma que recuerda a la primera gran generación de *zaibatsu*, mientras la estrategia de importación-substitución de Taiwán permitió la reforma agraria, la protección de la industria nacional y la importación de maquinaria en formas que recordaban la estrategia desarrollista tanto la posguerra como la era Meiji de Japón.

Así, el discurso sobre el “milagro japonés” se extendió pronto por tanto a los cuatro economías tigre de Asia oriental: Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur. Estos países eran vistos ahora como los “gansos voladores”, con Japón en cabeza de la formación, transfiriéndose tecnología y financiación a lo largo de la cadena en un patrón en beneficio de todos de ventajas comparativas en cascada: cuando los costes laborales de una industria subían demasiado, esta industria era transferida completamente al vecino menos desarrollado, completado con el equipo industrial más avanzado e infraestructuras

58 Schaller 1995.

financiadas por el estado.⁵⁹ El desarrollo estaba por tanto vinculado al ciclo productivo, y podía ser concebido como una evolución gradual de la producción que operaba en beneficio de ambos países. La importación de bienes de capital a Japón desde los EEUU había empezado el proceso, para los años setenta Japón ya había iniciado una exportación similar de capital a las economías tigre, y en los noventa parecía que un fenómeno similar estaba teniendo lugar en el sudeste asiático e incluso en la China continental.

El modelo de gansos voladores no concibe que las crisis económicas tengan un papel importante en este proceso, aparte de unas breves recesiones que vengan con cambios importantes en el ciclo productivo. Ni intenta explicar la influencia de los EEUU en todo ello, ya sea mediante la financiación directa (concretamente gasto militar) o influencia menos directa en el comercio (los Acuerdos del Plaza) y la política (el apoyo a dictaduras anticomunistas). En esta concepción de transferencia de tecnología, el modelo también tiende a ignorar tanto las jerarquías intrínsecas de la región resultante y las redes locales que permiten tales transferencias en primer lugar. Nada de esto es coincidencia. El modelo de gansos voladores fue de hecho formulado originalmente por el economista japonés Kaname Akamatsu en los años treinta para teorizar el comercio mundial en un periodo marcado por el crecimiento del proteccionismo y la expansión militar japonesa.⁶⁰ Aunque no muy utilizado en ese momento, el concepto estaba claramente de acuerdo con la propaganda de la Espera de Coprosperidad, y Kaname mismo ocupó una serie de puestos de alto rango dentro del Buró de Investigación del Ejército Imperial (responsable de las estadísticas y la inteligencia general). Tras la guerra, fue juzgado por

59 La idea la popularizó primero en Occidente Bruce Cumings en “The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sector, Product Cycles and Political Consequences,” *International Organization*, Number 38, Winter 1984.

60 Mitchell Bernard y John Ravenhill, “Beyond Product Cycles and Flying Geese: Regionalization, Hierarchy and the Industrialization of East Asia,” *World Politics*, Number 47, January 1995. pp.171-209.

crímenes de guerra, declarado inocente, y, algo más tarde, publicó formalmente su teoría en 1962 en la revista oficial del Instituto de Economías en Desarrollo, creado por el Ministerio de Economía, Comercio e Industria japonés.⁶¹ El concepto consiguió una amplia popularidad entre la ciencia económica japonesa, donde se encajó con nuevas teorías del ciclo productivo e inversión extranjera directa.⁶² A medida que el comercio mundial crecía en medio de la larga crisis, la teoría fue pronto adoptada por la ciencia económica dominante en Occidente, dando una justificación ideológica para el marco de desarrollo adoptado por las organizaciones financieras globales respaldadas por los EEUU como el Banco Mundial y el FMI.

El patrón básico que se puede identificar del modelo es obvio. Japón empezó una ronda temprana y pequeña de inversión directa en Taiwán a finales de los años cincuenta, principalmente en electrónica e industrias manufactureras de maquinaria, que habían prosperado durante el programa de compras de la Guerra de Corea, solo para perder su principal mercado una vez finalizada la guerra.⁶³ La segunda ronda de “reestructuración industrial de borrón y cuenta nueva [scrap-and-build]”, ahora mucho más importante por volumen, tuvo lugar entre mediados de los sesenta y el shock petrolero de 1973. Esta ronda se inició con la firma del tratado de normalización Japón-Corea en 1965, que abrió relaciones económicas formales entre los dos países y proporcionó a Corea del Sur una serie de subvenciones y préstamos financiados por los

61 Kaname Akamatsu, “A historical pattern of economic growth in developing countries,” *Journal of Developing Economies*, Volume 1, Number 1, March–August 1962. pp.3-25.

62 Para el desarrollo posterior de esta idea en Japón, véase el trabajo del estudiante de Kaname Kojima Kiyoshi y el economista Yamazawa Ippei. Más tarde se convertiría en una característica clave de la “Nueva Economía Estructural” propuesta por el nacido en Taiwán Justin Yifu Lin, quien desertó a la República Popular de China en 1979 y sirvió como Economista Jefe en el Banco Mundial entre 2008 y 2012.

63 Bernard y Ravenhill 1995, p.179.

japoneses (aproximadamente 800 millones de dólares en total⁶⁴), dirigidos a la construcción de infraestructuras y a la creación de la Compañía de Hierro y Acero Podang (hoy POSCO, uno de los mayores productores del mundo).⁶⁵ Industrias más ligeras, con uso intensivo de mano de obra, se desplazaron de Japón a Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y otros lugares, cambiando la economía nacional japonesa a una nueva base en industrias pesadas y químicas (de nuevo, con mucha ayuda de transferencias tecnológicas de los EEUU y Europa). Una tercera fase de reestructuración siguió a la crisis del petróleo y la disminución general de la rentabilidad manufacturera, transfiriendo las industrias pesadas a los nuevos núcleos en Corea del Sur y Taiwán y cambiando la producción nacional a un nuevo conjunto de industrias electrónicas, de transporte y de maquinaria de precisión para la exportación a los mercados en los EEUU.⁶⁶

El resultado de esta tercera fase fue no solo que una producción orientada a la exportación en Japón llevase a un excedente comercial con los EEUU, sino también a una explosión sin precedentes en el tamaño y escala de la inversión directa con origen japonés. Frente a límites enormes para la acumulación en casa, Japón aumentó la tasa de sus exportaciones de capital en un esfuerzo por garantizarse una parte mayor del menguante depósito de acumulación global. La tasa de crecimiento anual de la inversión directa japonesa en el extranjero fue de un 28,1 % entre 1970 y 1982, y en 1984 Japón suponía el 17,8 % de la inversión directa anual mundial, aún mayor que la de los EEUU. El valor total acumulado de sus inversiones en el extranjero entre 1951 y 1986 fue de unos 106 mil millones de dólares, en su mayor parte volcado en los mercados de Norteamérica (principalmente bonos, valores, inmobiliaria y producción de alta tecnología), seguida

64 Al hablar de dólares nos referimos siempre a dólares estadounidenses.

65 MikiY Ishikida, *Toward Peace: War Responsibility, Postwar Compensation, and Peace Movements and Education in Japan*, iUniverse Inc.. 2005. p. 21.

66 Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, "Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of 'Flying Geese' Theories of Development," *Economic Geography*, Volume 74, Number 2, April 1998. p.92.

por inversiones en Asia y Latinoamérica.⁶⁷ Tras la firma de los Acuerdos del Plaza, esta tendencia no hizo sino intensificarse. Entre 1986 y 1989, la Inversión Directa Extranjera japonesa creció más de un 50% anualmente, con un flujo anual de aproximadamente 48 mil millones de dólares.⁶⁸ La Asistencia Oficial al Desarrollo (como las subvenciones concedidas a Corea del Sur) también crecieron en el mismo periodo, pasando de mil millones de dólares en 1973 a 7,45 mil millones en 1987, aproximadamente el 70% de ellas a otros países en Asia, una gran parte bajo la forma de préstamos, a menudo destinados originalmente a reparaciones de guerra.⁶⁹

Pero estas transferencias comerciales no se produjeron en el vacío. En Japón, fueron una respuesta a la sobreproducción, los límites demográficos y la disminución de las tasas de beneficio que les siguieron. Cada ciclo de reestructuración estuvo precedido por la disminución de la tasa de beneficio neta de la manufactura (en 1960-1965, 1970-1975 y de finales de los ochenta en adelante),⁷⁰ y cada depresión estuvo precedida por la sobreproducción en las industrias centrales y la llegada a límites demográficos clave. Las industrias textiles, por ejemplo, se habían basado en la rápida expansión de la fuerza de trabajo femenina. Pero para mediados de los sesenta, este excedente de la fuerza de trabajo estaba llegando a sus límites y, combinado con presiones inflacionarias, los salarios de las mujeres empezaron a subir.⁷¹ A finales de los sesenta, la reserva restante de mano de obra rural barata subempleada había empezado a disminuir de manera precipitada, y entre 1970 y 1973 los salarios nominales de la manufactura crecieron un 63%: “Por vez primera en toda la historia de más de un siglo de desarrollo capitalista japonés, la acumulación de capital llegó a ser excesiva en relación a la oferta limitada de mano de

67 Itoh 1990, pp. 225-228.

68 Bernard y Ravenhill, p.181.

69 Itoh 1990, pp. 225-228.

70 Brenner 2002, Fig.1.1.

71 Hart-Landsberg y Burkett 1998, p.92.

obra.”⁷² Con una tasa de inmigración extremadamente baja, desde este punto en adelante Japón experimentaría un dividendo demográfico en rápida disminución,⁷³ dando finalmente como resultado la grave crisis demográfica de hoy.

El juego de sombras

Mediante décadas de promoción continua de la política de desarrollo y de la ciencia económica popular, la idea de los “gansos voladores” se ha convertido hoy en un lugar común. Su origen en uno de los regímenes coloniales más brutales del siglo xx es convenientemente olvidado, y las transferencias comerciales de acuerdo con las ventajas comparativas se supone simplemente que son la chispa necesaria para los programas de desarrollo en los países pobres. Pero los gansos voladores se ven mejor desde la distancia: el punto de observación ideal está a un mundo de distancia del fenómeno mismo, en las confortables oficinas de Westminster de *The Economist* o los salones con eco del edificio de las Naciones Unidas en Nueva York, construido en una parcela de tierra donada por los Rockefeller. A esta distancia, la distintiva forma de V del desarrollo de Asia oriental no podía ser más clara y la única actividad que vale la pena para los observadores ha sido un juego de especulación insignificante, una especie de carrera de gansos, en la que los inversores apostaban en los mercados de divisas e inmobiliario sobre qué países podrían ser los siguientes en ascender en la formación. Pero si se mira más de

72 Itoh 1990, p.164.

73 El dividendo demográfico es esencialmente una medida de la población en edad de trabajar respecto a la población dependiente (la tasa de dependencia) en lo que respecta a los cambios en el desarrollo en una economía en su conjunto. Cuando se produce desarrollo económico la tasa de mortalidad disminuye pero la tasa de natalidad inicialmente se mantiene alta, creando un boom de la población. Cuando la generación del boom entra en la fuerza de trabajo le dan a las empresas una gran reserva de mano de obra disponible, abaratada por la competición con un gran ejército de reserva, y esto a su vez provoca un boom de los ahorros personales y el gasto de los consumidores, proporcionándole al capital más inversión y un aumento de la demanda interna.

cerca, los gansos voladores se vuelven más etéreos y transparentes. De hecho, no parecen ser criaturas vivas en absoluto, sino más bien los recortes de papel y cuero usados en los títeres de sombras tradicionales en la región (皮影戏). Y como cualquier buen juego de sombras, la historia que cuentan es mítica, proyectada sobre la frágil pantalla para una audiencia que aplaude.

Tras la pantalla, sin embargo, se encuentran los gansos voladores, el titiritero y el fuego de las antorchas. Cuando se hace un agujero en el papel, lo que aparece ante la audiencia es poco más que un vacío en el de otra forma mundo razonable de la obra. Parece no tener sentido afirmar que los “milagros” de Asia oriental no tienen nada de milagroso, o que sus patrones no son providenciales. Pero observando a través de este vacío, uno puede empezar a ver las cuerdas que conectan los gansos de papel: *todos los países que fueron más favorecidos en el proceso de transferencia de capital también fueron aquellos que tuvieron un papel importante en el antiguo imperio japonés y continuaron teniéndolo dentro del complejo militar estadounidense contemporáneo*. La forma de V de la formación fue, de hecho, una jerarquía política impuesta en la Cuenca del Pacífico por la fuerza militar, siendo definidos en última instancia su forma y composición por los imperativos de la Guerra Fría. Y las cuerdas que controlan los títeres llevan a las manos del titiritero: Tras la II Guerra Mundial, los EEUU “controlaban la mitad de la capacidad manufacturera, energía eléctrica y reservas monetarias mundiales, poseían dos tercios de sus stocks de oro y producían dos tercios de su petróleo,” y en solo unos pocos años tras el fin de la guerra, también “controlaban el 48 % del comercio mundial”.⁷⁴ Los intereses de los EEUU en la región tuvieron como objetivo preservar esta hegemonía económica y política, algo reconocido abiertamente por George F. Kennan del Departamento de Estado, autor de la estrategia para contener la expansión del socialismo. Kennan argumentaba que dado que EEUU tenía “aproximadamente el 50 % de la riqueza del mundo, pero solo cerca del 6,3 % de su población,” la política internacional del país debía guiarse por el imperativo de “mantener esta posición

74 Kiernan 2017, p.397.

de disparidad.”⁷⁵ Sería fácil detenerse aquí, señalar con el dedo las maquinaciones conspirativas de la geopolítica, como si los EEUU hubiesen sido descubiertos como el titiritero sonriente detrás de todo ello. Esta es la suma de una política puramente “antiimperialista”, que se contenta con cualquier oposición al poder de los EEUU como un “anticapitalismo” suficiente. Este análisis, sin embargo se detiene en las manos del titiritero, sin mirar el cuerpo.

La verdad es mucho más monstruosa. Rompe la pantalla de papel de morera y la obra seguirá, incluso con un vacío abierto en su borde. Mira en este vacío y la vida de la historia contada se reduce a un artificio, su romance mítico ya no es poco más que una épica de sangre y conquista amablemente velada. Pero incluso la suma del poder los EEUU, medido en ataques de drones o cumbres financieras, es un mero mecanismo. La pericia geopolítica del hegemon imperial es, al final, poco más que la mano del titiritero, solo un poco más vivo que los títeres que guía. Miremos aún más adentro de la oscuridad y el cuerpo de pesadilla del titiritero y se hará la carne: más que un conspirador sonriente encontramos un cuerpo sin cabeza, su piel fría como la de un cadáver encendida por la luz naranja de la antorcha, sus extremidades muertas animadas por nada más que la lógica nigromántica del capital. La geopolítica de la Guerra Fría estuvo estructurada, finalmente, por imperativos económicos. Esto también significa que los programas de desarrollo perseguidos en países como Japón son una forma de influencia imperial más magra (pero no menos directa), definida por la necesidad de la mayor economía mundial de seguir acumulando riqueza al servicio de la expansión de la comunidad material del capital, necesaria por el reto percibido del bloque socialista a ese proceso. Aunque inicialmente parezca contradictorio que estos programas de desarrollo creasen finalmente un subconjunto de competidores formidables al hegemon imperial, esto es simplemente malinterpretar la verdadera naturaleza de la hegemonía, confundiendo las manos con la cabeza. De igual forma que el Imperio Británico antes que él, los EEUU seguirían conservando un poder económico y político sustancial aunque hayan

75 Citado en *ibid*, p.397.

establecido las bases de retos a su propio dominio, sobreviviendo con creces a los informes sobre su supuesta muerte. Pero el titiritero no tiene cabeza. Todo hegemon mundial es una amalgama de pedazos cosidos, moviéndose al servicio de esa mayor hegemonía del capital que está destruyendo el mundo.

Los futuros impulsos al desarrollo fueron definidos por tanto por su proximidad al poder político de los EEUU, ahora facilitado por la financiación japonesa. De la misma forma que la industria japonesa había sido catapultada al frente de la producción global por el programa de compras durante la Guerra de Corea, lo que daría forma al desarrollo industrial en Taiwán y Hong Kong sería el contenimiento militar de la China continental. Después de que el PCC ganase la guerra civil, el gobierno del Guomindang (GMD) voló a Taiwán, donde estableció una dictadura militar con el apoyo de los EEUU. Con la Guerra de Corea y las dos crisis en el estrecho de Taiwan durante los años 50, Taiwán fue un frente activo en los primeros años de la Guerra Fría. Los EEUU no solo empezaron a patrullar continuamente el estrecho de Taiwán, sino que también volcaron fondos en Taiwán para estabilizar la dictadura de Chiang Kai-shek. Esta financiación ya era importante en los inmediatos años de la posguerra, pero se disparó durante la Guerra de Corea, suponiendo la asistencia militar una parte creciente (véase la Figura 1).⁷⁶

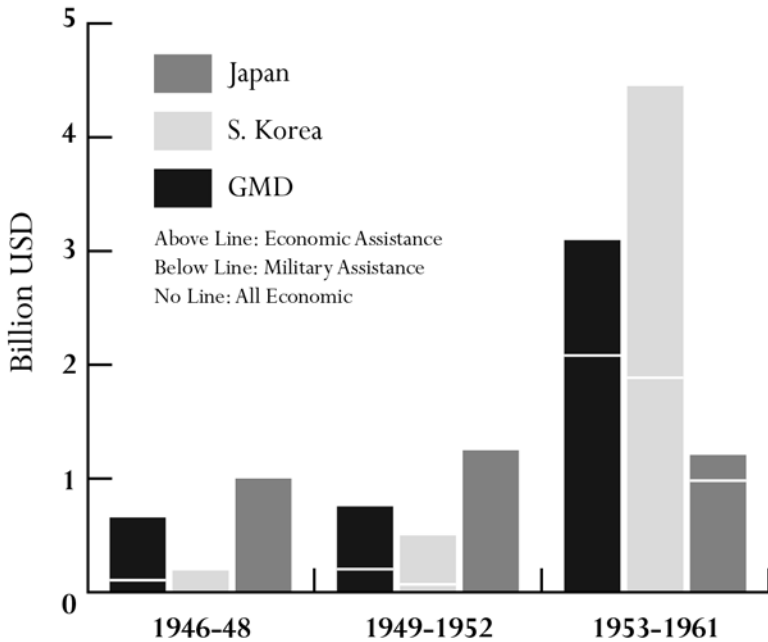
Un ganso de papel siguió a otro. Hong Kong, mucho más pequeña y todavía una colonia británica, aún así también recibió 27 millones de dólares entre 1953 y 1961 de USAID.⁷⁷ Fondos similares para Corea del Sur entre 1953 y 1961 ascendieron a más de 4 mil millones.⁷⁸ Más tarde, en 1963, el ascenso de la dictadura amiga de los EEUU de Park

76 *U.S. Agency for International Development (USAID)*. “U.S. overseas loans and grants: obligations and loan authorizations, July 1, 1945-September 30, 2005,” p.122 y p.126 <http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADH500.pdf>.

77 *Ibid*, p.120. Mucho más importante que la ayuda directa en Hong Kong fue el rol de los capitalistas que habían huido del continente y habían establecido nuevos centros de producción en la industria textil en el territorio.

78 *Ibid*, p.128. Véase la figura 1 para una comparativa.

Direct Aid Received from United States



Source: U.S. Agency for International Development (USAID). "U.S. overseas loans and grants: obligations and loan authorizations, July 1, 1945-September 30, 2005," pp. 120, 122, 126 and 128. <http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADH500.pdf>

Figura 1

Chung-hee desencadenó un estallido de crecimiento industrial no visto desde la colonización japonesa, imitando la industrialización impulsada por las compras en Japón, pero ahora dirigida por la demanda militar durante la Segunda Guerra de Indochina. Cincuenta mil soldados surcoreanos fueron desplegados en Vietnam central en 1967,⁷⁹ recibiendo veintidós veces la paga regular que hubieran

79 Heonik Kwon, "Vietnam's South Korean Ghosts," *The New York Times*, 10 de julio de 2017. <<https://www.nytimes.com/2017/07/10/opinion/vietnam-war-south-korea.html>>.

cobrado en casa.⁸⁰ Esto no solo ayudó a canalizar los salarios hacia la economía coreana sino que también estableció la base para contratos de compra en tiempos de guerra por parte de las empresas *chaebol* coreanas. Algunos de estos contratos fueron para la simple compra de bienes, pero muchos fueron también para proyectos de infraestructura en el sudeste asiático que soportaba el mayor esfuerzo de guerra. Hyundai fue contratada para construir una serie de pistas de aterrizaje, así como toda la autopista Pattani-Narathiwat en el sur de Tailandia, por ejemplo, recibiendo tanto financiación estadounidense como una formación importante por parte del Cuerpo de Ingenieros del Ejército estadounidense. Todo esto permitió a la empresa expandir enormemente el alcance de sus proyectos cuando terminó la guerra, entre los que se encuentran una serie de contratos de construcción en Guam y Arabia Saudí.⁸¹

En total, los contratos de compra *offshore* para las empresas de construcción coreanas promediaron justo por encima de los 20 millones de dólares al año (en dólares de 1966) entre 1966 y 1969, llegando a un nuevo pico con unos 17 millones de dólares por año (también en dólares de 1966) en 1979-1985, cuando los *chaebol* coreanos consiguieron contratos respaldados por los EEUU en Oriente Medio.⁸² De 1964 a 1969, la asistencia militar combinada y las compras *offshore* supusieron entre el 30 y el 60 % de la formación de capital bruto en Corea del Sur, mucho más que cualquier otro país en la región.⁸³ No hubo nada de orgánico en sus ascenso, y el éxito de su programa de industrialización no se puede explicar simplemente en términos de demanda de mercado. Esto es evidente si comparamos el caso de Corea del Sur con las condiciones de las Filipinas en el mismo periodo. Ambas eran relativamente iguales en niveles de desarrollo

80 Jim Glassman y Young-Jin Choi, "The chaebol and the us military-industrial complex: Cold War geopolitical economy and South Korean industrialization," *Environment and Planning A*, Volume 46, 2014. p.1166.

81 *ibid*, pp.1170-1172.

82 *ibid*, Figura 2.

83 *ibid*, Figura 5.

en los años cincuenta, y ambas habían sido conquistadas previamente por los japoneses y enyugadas en la “Esfera de coprosperidad”. Pero no habían sido participantes iguales en el esquema imperial japonés. Se le había dado preferencia a la colonia coreana más tempranamente conquistada, justificando la posición inferior de las Filipinas por la pseudociencia racial de la época. Luego, tras la guerra, la prioridad inferior de las Filipinas para los intereses estadounidenses significó que el país nunca aplicase con éxito la amplia reforma agraria vista en Japón, Corea del Sur y Taiwán. Esto creó inestabilidad en el núcleo del recién ascendido régimen de Marcos, ciertamente amistoso con los EEUU, pero nunca considerado un aliado tan fiable como Park, Chiang Kai-Shek o Kishi. A pesar de las peticiones por parte del régimen para contratos de compra *offshore* similares a los recibidos por Japón y Corea del Sur, las Filipinas rechazaron enviar tropas de combate por miedo a la respuesta en el país. Ya recelosa del compromiso del nuevo gobierno con los intereses de los EEUU y temerosa de sus continuas revueltas internas motivadas por el fracaso al poner en marcha la reforma agraria, la administración Johnson desestimó las peticiones de Marcos de contratos industriales.⁸⁴ El grueso de los contratos concedidos a los países asiáticos fueron por tanto a Corea del Sur, con un pequeño paquete concedido a Tailandia, que desplegó once mil tropas durante la guerra.⁸⁵

El puro volumen de la inversión, combinado con la formación técnica y la experiencia de campo concedidas a las empresas surcoreanas, fue por tanto una parte integral del rápido ascenso del país. El pico de su tasa de crecimiento del PIB (14,5 % en 1969 y 14,82 % en 1973) superó incluso a la de Japón durante el cénit de su boom de posguerra.⁸⁶ El pico de su tasa de beneficios también superó al de Japón, y mostró una clara correlación con el desarrollo en tiempos de guerra, llegando a un pico inicial a finales de los años sesenta, disminuyendo siguiendo la tendencia en los contratos de compra *offshore* y llegando a un segundo

84 Ibid, p. 1176.

85 Kiernan 2017, p. 436.

86 Según las mediciones de la OCDE.

pico en los setenta cuando la experiencia de las empresas en tiempos de guerra fue utilizada en el país.⁸⁷ El estatus de Corea del Sur como el siguiente “ganso volador” en la formación fue poco más que un juego de sombras. Las “economías tigre”, como Japón antes que ellas, fueron poco más que títeres elevados por la cuerda del clientelismo político y considerables contratos de compra. La formación de Asia oriental como una región económica diferenciada tuvo por tanto jerarquías económicas y políticas intrínsecas incrustadas en su estructura desde el principio. Pero la forma final de la región no se puede entender como algo que sirviese meramente a los intereses políticos de los EEUU. Por el contrario, la reestructuración de toda la cuenca del Pacífico fue simplemente uno de los teatros en la expansión general de la comunidad material del capital.

Logística

La siguiente ola de *booms* económicos en la región, empezando con los Tigres de Asia Oriental y extendiéndose pronto a Tailandia, Malasia e Indonesia, fue profundamente dependiente tanto de la guerra continua en la zona continental del sudeste asiático como de los esfuerzos desesperados por parte de las empresas occidentales y japonesas por volver a ganar rentabilidad en medio del largo estancamiento. A medida que la tasa de beneficio de Japón disminuía, la acumulación continuada solo podía ser garantizada por la exportación de capital al puñado de países recientemente industrializados favorecidos por los intereses políticos de los EEUU. El mercado final para muchos de los bienes producidos por empresas japonesas en ultramar (y sus numerosos subcontratistas) estaba en los EEUU y Europa, donde las estancadas tasas de crecimiento y beneficio, unidas a un crecimiento de los salarios lento o estancado, se habían cubierto con un aumento de la dependencia del crédito, tanto privado como público. Aunque el abaratamiento de los bienes mediante el aumento de la productividad es una tendencia secular del desarrollo capitalista, este boom del crédito, combinado con salarios estancados, aceleró el proceso más

87 Maito 2014, Figura 4.

allá de lo que hubiera sido el resultado únicamente de avances en la productividad. Progresivamente, empresas móviles globales fueron capaces de buscar nuevas reservas de fuerza de trabajo que pudiesen ser superexplotadas en *booms* industriales breves que causaban una rápida inflación y olas extremas de descontento laboral. Por definición, este periodo de superexplotación tenía que ser temporal, a menudo echando mano de un depósito oculto de trabajo producido por los restos de las economías de subsistencia no orientadas al mercado. El descontento aumentó cuando estos depósitos ocultos se agotaron —a menudo señalado por la subsunción del campo, unido a aumentos en los salarios necesarios en las ciudades—. Este periodo de inestabilidad terminó frecuentemente con un golpe de estado o el derrocamiento de dictadores locales, coincidente con una disminución de la rentabilidad, un aumento continuado de los salarios, y un breve boom del crecimiento del PIB debido a un enloquecido periodo de especulación antes de un estallido espectacular, dejando como resultado un crecimiento estancado y niveles de desigualdad enormemente aumentados. Mucho antes que esto, las industrias con uso intensivo de mano de obra que habían iniciado el proceso tenían que ser desplazadas a cualquier otra parte, iniciando el ciclo en nuevos centros industriales —a menudo mayores, más magros y más brutales—. ⁸⁸

Pero todo este proceso fue posible solamente por una serie de nuevos avances tecnológicos, de la mayor parte de los cuales se puede trazar su origen en el complejo militar estadounidense. El primero de ellos fue el ascenso de la computerización y la tecnología digital en general. Aunque discutido a menudo en el contexto de mercados ascendentes de electrónica de consumo, unido al ascenso de gigantes del software en los EEUU y Japón, el grueso de los beneficios de la rentabilidad llegaron en realidad con la aplicación de la computerización a los procesos industriales. La breve recuperación de la rentabilidad en la manufactura estadounidense, por ejemplo, siguió a un masivo cierre de medios de producción obsoletos, redundantes y caros durante los años del dólar sobrevaluado y las tasas de interés de récord impuestas

88 Kevin Gray, *Labour and development in East Asia*, Routledge 2014.

por el Presidente de la Reserva Federal Paul Volcker, especialmente durante los años de recesión de principios de los años ochenta. Para el momento de los Acuerdos del Plaza, la productividad había aumentado extraordinariamente (a un 3,5 % por año entre 1979 y 1985), impulsada no solo por el cierre de recursos improductivos sino también por la caída ampliamente extendida de la fuerza de trabajo en las nuevas fábricas, cada vez más computerizadas. Después de que los Acuerdos del Plaza aumentasen enormemente la competitividad de la producción de los EEUU en el mercado mundial, la inversión empezó lentamente a fluir a la manufactura de nuevo y tanto la productividad como la rentabilidad en la industria experimentaron un resurgir generalizado (bien que breve y moderado para los niveles históricos).⁸⁹ Los sectores no manufactureros fueron aplicando más lentamente nuevas tecnologías de incremento de la productividad, pero a mediados de los años noventa hasta la productividad de estas industrias había empezado a promediar un crecimiento de alrededor de un 2,4 % por año, justo por debajo de las tasas de crecimiento experimentadas en el boom de posguerra.⁹⁰

Pero el breve resurgimiento de la industria estadounidense fue en sí mismo dependiente de la capacidad del sector manufacturero de llegar a ser competitiva globalmente. Esto, a su vez, dependía de una serie de avances tecnológicos en el transporte y la logística posibles por la computerización y desarrollados por el ejército de los EEUU entre la II Guerra Mundial, la Guerra de Corea y las guerras en Indochina. Entre estas fue clave la tendencia hacia la contenerización, con la invención y adopción generalizada del contenedor de transporte estandarizado, “denominado repetidamente como la innovación tecnológica única más importante que ha apuntalado la globalización del comercio.”⁹¹ El contenedor —acompañado por nuevos sistemas asistidos por ordenador para la gestión de la producción “justo a

89 Brenner 2002, pp.59-75.

90 *ibid*, p.80.

91 Deborah Cowen, *The Deadly Life of Logistics: Mapping Violence in Global Trade*, University of Minnesota Press 2014. p.31.

tiempo” [just in time] y la coordinación de puertos y almacenes a gran escala— disminuyó los costes del transporte a larga distancia y creó una nueva geografía comercial centrada en una red de los mayores puertos marítimos del mundo. En este contexto, la red de la Cuenca del Pacífico adquirió una importancia completamente nueva tanto en Asia como en los EEUU, con redes intermodales océano-a-ferrocarril-a-camión que suplantaron (aunque no reemplazando totalmente) el comercio costero a corta distancia y el fluvial y ferroviario tierra adentro que había dirigido el crecimiento doméstico en ambos lados del Pacífico en eras anteriores. Los puertos más pequeños arriba y abajo de la línea costera se quedaron lentamente sin ingresos, convirtiendo a diversas ciudades costeras menores en los EEUU y Canadá en áreas marítimas en decadencia.

Hoy, nueve de los diez puertos de transporte de contenedores con más movimiento se encuentran en países de la Cuenca del Pacífico, con seis de ellos en la China continental. Pero los primeros grandes puertos de contenedores estuvieron localizados en complejos costeros de la costa del Pacífico en el Japón de posguerra y, más tarde, en las ciudades portuarias de los Tigres de Asia oriental. Nippon Container Terminals abrió una instalación en el puerto de Tokyo en 1967, haciendo que el puerto fuese de los primeros en manejar el transporte de contenedores. En los años setenta, el puerto de Kobe (en el complejo metropolitano de Osaka) se convertiría en el puerto de contenedores con más movimiento del mundo, suplantado en los ochenta y los noventa por la competición de los puertos de Hong Kong, Singapur y Busan, y tras el nuevo milenio en una serie de puertos a lo largo de la línea costera china. En Norteamérica, los mayores puertos prosperaron mientras sus equivalentes más pequeños, sin contenedores, caían lentamente en la irrelevancia. A principios de los setenta los puertos de Long Beach y Los Ángeles habían empezado a crecer en proporciones especialmente gigantescas, el puerto de Oakland había reemplazado al puerto de San Francisco, y el transporte a lo largo del río Columbia en el Noroeste del Pacífico fue eclipsado por el comercio a través de puertos en Longview, Tacoma y Seattle. No es exagerada la importancia que se le da a esto:

sin este borde costero de infraestructuras de transporte, China nunca hubiera podido ni siquiera empezar su transformación en un centro manufacturero global.

Aunque fuese una necesidad, la geografía de este complejo logístico no fue accidental, y la centralidad del ejército estadounidense en este proceso es innegable. La contenerización (y en un sentido más general la “revolución logística”) empezó como un experimento en compras militares, creándose los conceptos iniciales en la II Guerra Mundial, estableciéndose la infraestructura en la guerra de Corea, y desarrollando las primeras cadenas de suministro de la Cuenca del Pacífico en Vietnam.⁹² La participación de Japón y luego Corea en los programas de compras *offshore* de los EEUU significó que estos primeros *booms* industriales de estas economías no solo se beneficiasen de una inyección de capital, sino que también se construyesen desde cero de una forma que se ajustaba a las demandas del comercio global. Las empresas japonesas usaron esto a su favor, fusionando la producción rápida y por encargo con una distribución eficiente a través de sus complejos industriales costeros en los primeros experimentos de producción justo a tiempo. Estas cadenas de suministros se vincularon con los mercados de consumo de los EEUU a través del transporte en contenedores a larga distancia, con el puerto de Long Beach, por ejemplo, convirtiéndose en el centro de distribución occidental para Toyota tan pronto como en los setenta.

Mientras chaebols coreanos como Hyundai crecían rápidamente al asegurarse contratos de construcción del ejército estadounidense, empresas como Hanjin proporcionaban a los EEUU servicios de transporte terrestres, marítimos y aéreos. Esto dio a Hanjin algunas de las primeras experiencias con el transporte intermodal de contenedores y, más tarde, la construcción de buques de contenedores, permitiendo al *chaebol* convertirse en una de las mayores compañías de transportes de contenedores del mundo, hasta su bancarrota en 2017. Mientras tanto, Singapur y Hong Kong utilizarían sus grandes puertos de aguas profundas y redes de negocios interculturales bien

92 Cowen 2014, p.41.

establecidas para acelerar sus propias fases de industrialización. Ambas ciudades-estado enviaron hacia el exterior sus propias instalaciones de producción con relativa rapidez (a Malasia y la China continental, respectivamente), desarrollándose como capitales globales de administración, logística y finanzas. Hong Kong en particular, interpretaría pronto un papel clave en el tránsito de capital hacia la China continental y la exportación de bienes desde Shenzhen y otras Zonas Económicas Especiales.

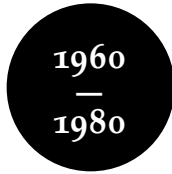
La revolución logística misma, ayudando al auge del comercio mundial, fue en muy buena parte un producto de la larga caída de la rentabilidad global. El desarrollo de la Cuenca del Pacífico facilitó tanto la relocalización de la producción a áreas con reservas de trabajo barato sin utilizar y super-explotables como la intensificación de la tasa de rotación del capital. Ambas características han ayudado a compensar la tendencia de la tasa de beneficio a caer. Fuerza de trabajo más barata permite que se acumule directamente más valor a lo largo del proceso de producción, mientras una rotación más rápida (de capital invertido a mercancía a beneficio realizado, o D-M-D' en el esquema de Marx) permite a las empresas tener más valor neto en cualquier periodo de tiempo dado al acelerar la tasa con la que el valor producido se realiza en el mercado. Combinado con los avances tecnológicos en la producción, estas características ralentizaron e incluso revertieron parcialmente la disminución global de la tasa de beneficios, al menos durante un tiempo. Localmente, también facilitaron el rápido ascenso de las tasas de crecimiento y las tasas de beneficio nacionales en unos cuantos países, en su mayoría en la Cuenca del Pacífico. Pero sin la destrucción masiva que precedió al boom de posguerra, la recuperación general de la tasa de beneficios sería efímera, y las rachas de crecimiento local en los países de la Cuenca del Pacífico terminarían en una cascada de crisis en toda la región, comenzando con el colapso japonés en 1990.



III

Fronteras

PERÍODO



Condiciones
Internas

Visión general: líneas de falla

Estas crisis internacionales crearían pronto una abertura para la incorporación de China a los circuitos globales de acumulación. Pero esto solo sería posible después de que se abriesen finalmente toda una serie de profundas líneas de falla atravesando tanto el régimen de desarrollo como el bloque socialista en general, lanzando a China a una alianza con el campo contrario durante la Guerra Fría. En esta sección, detallaremos la naturaleza de estas crisis constituyentes y explicaremos cómo, exactamente, un régimen de desarrollo que había frenado la transición al capitalismo pudo finalmente convertirse en un vehículo para esa misma transición. Profundizaremos en las pruebas que detallan estas crisis y los diversos intentos improvisados para solucionarlas, y en varios puntos puede ser fácil perder de vista la imagen teórica general. Pero estas cuestiones mayores son en realidad el núcleo de la historia.

La cuestión central de estos problemas teóricos es la transición desde sociedades preexistentes al modo capitalista de producción. Más abajo, destacamos la naturaleza del sistema capitalista (para enmarcar adecuadamente lo que supone esta transición), y los diversos mecanismos que apuntalaron el proceso. Nuestro marco procede específicamente de la visión de Marx de la lógica del capital y de diversos debates entre los estudiosos posteriores concedores de Marx respecto a la historia del capitalismo, especialmente el “Debate Brenner” sobre las raíces agrarias del capital en Inglaterra. Más en

general, para entender la naturaleza del cambio en los sistemas industriales (que es a la vez puntuado y gradual) sacamos varias herramientas importantes del intento de teorizar el cambio sistémico a gran escala dentro de la teoría evolucionista, específicamente tal como fue desarrollada por Stephen Jay Gould. Este texto no pretende, sin embargo, ser un relato académico, sino una narrativa legible que destaca más los procesos históricos que teorías sobre ellos. No planteamos esta narrativa, por tanto, en el lenguaje metahistórico de voces académicas incorpóreas debatiendo entre sí. Aunque obviamente instruidos por estas discusiones, los nombres y egos de todos los eruditos quedan confinados a los pies de nota, donde pueden quedar adecuadamente subordinados a las masas de gentes que en realidad hicieron la historia, más que aquellos que simplemente hablan de ella.

La historia de la transición es compleja, pero las tendencias principales pueden ser identificadas retrospectivamente. Más abajo, analizaremos los detalles del anquilosamiento del régimen de desarrollo, y explicaremos los primeros movimientos hacia la reforma como respuestas improvisadas a esta crisis social y económica más profunda. Un elemento central de esta historia será el problema del estancamiento de la producción agrícola y el lento crecimiento de la industria rural después del Gran Salto. Los movimientos para modernizar la agricultura, aplicar tecnologías de la nueva revolución verde y canalizar la mano de obra rural excedente a actividades de la industria ligera empezaron a enlazarse entre sí en una dinámica autorreafirmante que tendió a una creciente comercialización y mayor dependencia de los insumos externos, lo que abriría la puerta a vínculos económicos con el mundo capitalista. Todo esto ocurría, mientras tanto, en medio de la crisis más profunda dentro del bloque socialista. A medida que crecían las tensiones entre China y la Unión Soviética, el régimen de desarrollo perdía su fuente más importante de importaciones y formación técnica, justo cuando se encontraba al borde de la guerra en todos los frentes. Esto llevó a un periodo de aislamiento que exacerbó la autarquía y anquilosamiento del régimen de desarrollo tardío, profundizando en última instancia la crisis y forzando al estado a buscar en otra parte insumos externos

clave. Fue en este contexto en el que tuvo lugar el acercamiento diplomático entre China y los Estados Unidos, haciendo girar el curso de la Guerra Fría y estableciendo las bases para una posible (pero en ese momento lejos de ser algo asegurado) entrada de China en la economía capitalista.

Aunque los principales sucesos de esta historia son bastante claros, usaremos un enfoque distinto para relatarlos. Destacamos, en primer lugar y principalmente, que las decisiones y las estrategias políticas de los hombres de estado básicamente siguen a condiciones históricas más fundamentales, producidas por dinámicas de sistema, entre las que se incluyen la inercia, por un lado, y el impulso de las masas populares, por otro. Los grandes líderes no son los autores de la historia, sino que simplemente *anotan* y ofrecen correcciones menores. De la misma forma que hemos defendido, por tanto, que la era socialista no era la “China de Mao”, mantenemos que el periodo de transición de nunca manera perteneció a Deng Xiaoping. La “Reforma y Apertura” (改革开放) nunca fue una estrategia sistemática para la mercadización [marketization]. De hecho, no fue nunca una estrategia coherente. Su narrativa como tal surgió años más tarde, como una historia de celebración para defender el mandato del estado. En realidad, fue un proceso azaroso e improvisado, totalmente contingente y a menudo extremadamente incontrolado. Esto también implica que la transición no podía haber sido el resultado de una “traición” llevada a cabo por una facción dentro del partido. Aunque dicha conspiración hubiera existido, la balcanización de la producción y el anquilosamiento de la maquinaria del estado hubieran garantizado que nunca hubiera podido llevarse a cabo. Por el contrario, todas las grandes reformas tendieron a ser sellos oficiales después de que sucediesen los hechos dados a experimentos mucho más locales.

En segundo lugar, mantenemos que el régimen de desarrollo de China no fue capaz de fundirse como un verdadero modo de producción, ni era un “estado capitalista” o un país “burocrático capitalista”. El intento de adornar el capitalismo con adjetivos es simplemente una pantalla de humo que oscurece una pobre comprensión de su dinámica fundamental. Y el régimen socialista de desarrollo no era capitalista.

Quienes defienden que el resultado final de la transición prueba de alguna manera la esencia capitalista preexistente de la era socialista hacen una extraña presunción lógica que sería difícilmente tolerada en cualquier disciplina fuera de la teología: mezclar el resultado final de un proceso con sus formas precedentes, como si el germen de la especie humana estuviese presente en la aurora de la vida. Por el contrario, ofrecemos una teoría sobre cómo el régimen de desarrollo que no era un modo de producción se rompió lentamente, superado por las dinámicas autorreforzadas de la mercadización que se fusionaría finalmente en un modo de producción regido por la ley del valor.

Finalmente, ni proclamamos que el capitalismo sea un producto totalmente nacional, generado por las energías emprendedoras liberadas del campesinado, ni un sistema totalmente invasivo, impuesto a China por una alianza entre burócratas locales y la burguesía internacional. Es verdad que la ley del valor había empezado su gestación en el campo chino, y específicamente dentro de la industria rural. En las ciudades, ya había tomado forma un proto-proletariado, e incluso las mayores empresas de propiedad estatal habían empezado a comercializar algunos de sus productos y, lo que es más importante, a subcontratar trabajo a empresas industriales urbanas y rurales más pequeñas operando principalmente dentro del mercado. Pero también existían fuertes fuerzas que no eran de mercado, protegiendo a la agricultura y defendiendo los privilegios del sector industrial estatal hasta bien entrado el nuevo milenio. El desarrollo de esta ley del valor doméstica solo podía ser completado por la incursión simultánea de la economía global bajo la forma de equipamiento de capital importado, aumentando el déficit del estado, y las nuevas zonas abiertas para la exportación. Esta economía exportadora y las redes de capital que lo dirigían son el tema de la siguiente sección.

La geografía de la acumulación capitalista

Las condiciones generales descritas arriba convergían pronto con un crisis interna en el régimen de desarrollo chino. Antes de describir esta

crisis interna, sin embargo, será útil describir las leyes del movimiento que determinan la geografía de la producción bajo el capitalismo. La acumulación compuesta de valor va acompañada de la expansión espacial. A nivel abstracto, la lógica básica de la producción capitalista ha tenido, desde su comienzo, un carácter global: se ha orientado como si fuese un sistema global, aunque su infraestructura productiva real estuviese delimitada geográficamente. Pero la subsunción de la Cuenca asiática del Pacífico, empezada en Japón y completada con la transición en China, vería por primera vez a la mayor parte de la población mundial sujeta al dominio directo del capital.

Aunque a menudo se formula en abstracto, poniendo el énfasis en su capacidad para remodelar y domar la cultura, la sociedad y el mundo no humano, la comunidad material de capital se define, primero y principalmente, por su capacidad de remodelar el territorio para adaptarse a sus necesidades. Por un lado, esto supone la destrucción sistemática de la economía de subsistencia no orientada al mercado, y el mantenimiento perpetuo de diversos sistemas aparentemente extraeconómicos que impiden que esta economía de subsistencia llegue a volver ser posible de nuevo. De entre estos, la ley de la propiedad es el más obvio, pero es igualmente importante el “elemento histórico y moral” que entra en la determinación del valor de la fuerza de trabajo, señalando los diversos modos en que la comunidad material reestructura los componentes fundamentales de la existencia humana, domando de esta manera a la humanidad de acuerdo con el imperativo inhumano de acumulación.

Por otro lado, sin embargo, la expansión de la comunidad material también supone la construcción de tipos de territorios completamente nuevos, como los complejos logísticos que definieron el cambio del capital a lo largo de la Cuenca del Pacífico. El carácter exacto de estos complejos territorial-industriales ha cambiado con cada onda expansiva, pero su característica definidora es la de la desigualdad espacial. La producción capitalista se define por la extrema concentración geográfica de la industria. Unido a la destrucción y continuo impedimento de formas alternativas de subsistencia, esto da como resultado una rápida urbanización, en

la que las ciudades se separan de sus límites históricos de clima, geografía y fertilidad del suelo. El archipiélago de infraestructura logística que rodea la Cuenca del Pacífico fue por tanto una especie de vanguardia de la producción global capitalista, empujada hacia el este por la disminución de la rentabilidad de la economía mundial y por cálculos geopolíticos de los Estados Unidos, como poder hegemónico reinante encargado de enfrentarse a esta crisis. Como explicamos anteriormente, la importación de bienes de capital avanzados desde los EEUU, Europa y, más tarde, Japón dispararon una serie de *booms* económicos en la región facilitados por los gastos durante tiempos de guerra en una serie de conflictos anticomunistas. Aunque muchas de estas guerras se perdieron (como en Indochina) o acabaron en tablas (como en Corea), serían finalmente sus efectos económicos colaterales los que romperían la división entre los bloques capitalista y socialista.

El campo en el régimen socialista de desarrollo

Volviendo a la situación interior, será útil empezar por revisar las condiciones generales del régimen socialista de desarrollo tal como las dejamos al final de “Sorgo y acero”. Este régimen no era un modo de producción porque nunca desarrolló una lógica interna capaz de reproducirse independientemente de una supervisión gerencial continua. Esto implicaba que no podía mantenerse por sí misma a escala social, dando como resultado la balcanización de la sociedad definida por las fronteras entre unidades de producción autárquicas. También implicaba que el régimen no podía garantizar de manera fiable su reproducción con el paso del tiempo, llevando a un rápido anquilosamiento. No obstante, en el curso de este anquilosamiento el régimen de desarrollo formó su propia estructura local de clases, definida en primer lugar por la extracción de grano desde el campo y, segundo, por la proximidad a los órganos centrales del estado. Esta estructura de clase era intrínsecamente contingente respecto al carácter del régimen de desarrollo y era por lo tanto, a la vez caótica y condenada a una rápida obsolescencia.

La división rural-urbana definía el régimen de desarrollo y estaba regulada por una alta tasa de acumulación, en la que el consumo se mantenía bajo para que las inversiones en industrias pesadas particulares pudiesen ser altas. El crecimiento del consumo se mantuvo de manera constante por debajo de la tasa de crecimiento del PIB, de manera que el porcentaje de PIB de la industria creció del 25,9 % del PIB durante el Primer Plan Quinquenal (PQ), iniciado en 1953, al 43,2 % del Cuarto PQ en 1975.¹ Otra forma de verlo es que, aunque más del 80 % de la población trabajaba en la agricultura, este sector recibió menos del 10 % de inversión a lo largo de tres décadas, desde 1953 a 1985,² mientras el 45 % fue a la industria pesada durante ese mismo periodo.³ La agricultura alimentó a la industria. Como porcentaje del PIB, la industria ya había sobrepasado a la agricultura a finales de los sesenta. Esta estrategia empezaría a cambiar con las reformas de principios de los años ochenta, sin embargo, cuando se permitió aumentar la tasa de consumo, ralentizando el proceso de industrialización.⁴ En este sentido, la relación de la industrialización con la agricultura fue bastante diferente en China de la que había sido en la Unión Soviética, que tenía una producción de grano per cápita mucho más alta en los años veinte y treinta que la que tenía China en los cincuenta.⁵ Así, mientras el estado chino intentó desarrollar rápidamente la industria pesada, la producción agrícola siguió siendo un límite mucho más severo a la industrialización. El estado tenía que aumentar tanto la parte relativa del excedente agrario como la producción agrícola total.

1 Erik Brodsgaard & Rutten, K. *From Accelerated Accumulation to Socialist Market Economy in China*, Brill, 2017, p. 4.

2 Sun Laixiang, *Aggregate Behaviour of Investment in China, 1953-96: An Analysis of Investment Hunger and Fluctuation*, Palgrave, 2001, pp. 209-210.

3 Ibid.

4 No obstante, el crecimiento dirigido por la inversión ha sido la norma tanto antes como durante el periodo de reforma, en el que las inversiones en manufacturas siguieron siendo una parte del PIB extremadamente alta comparada con otros países.

5 Anthony Tang, "Agriculture in the Industrialization of Communist China and the Soviet Union," *Journal of Farm Economics* 49(5), 1967: pp. 1118-1134.

La reforma agraria llevada a cabo en los primeros años del régimen de desarrollo eliminó al principal consumidor rural capaz de competir con el estado por el excedente agrícola: la élite rural (entre la que se encontraban terratenientes, funcionarios locales, comerciantes y campesinos relativamente ricos). A finales de 1953 el estado puso en marcha un mecanismo para extraer este excedente. Llamado “compra y comercialización unificadas” (统购统销), el sistema suponía el completo control estatal sobre el mercado de grano, expulsando a todos los comerciantes privados. Esto fue visto como la mejor de varias opciones imperfectas en ese momento, necesario si el régimen de desarrollo quería permanecer independiente de un mercado global de posguerra firmemente en manos de los Estados Unidos. Así explicaba Chen Yun, quien participó en el primer comité de redacción del primer PQ, la lógica tras el control del estado sobre el grano en ese momento: «¿Son atajos? Sí. Pueden disminuir el entusiasmo por la producción, perseguir a gente hasta la muerte [...] y provocar insurrecciones en determinadas áreas. Pero sería peor si no los pusiésemos en marcha. Eso significaría hundirse en el viejo camino de la vieja China importadora de grano». ⁶ Tras la aplicación del monopolio de estado, los debates políticos entre 1955 y 1980 cambiaron a la cuestión de cómo desarrollar la producción agrícola para producir un mayor excedente. De particular importancia fue cómo evitar el riesgo de reiniciar una transición local al capitalismo vía desarrollo de los mercados rurales.

El Gran Salto Adelante (GSA) de 1958-1961 fue un intento de responder a esta cuestión. La autodependencia y la movilización de la mano de obra rural excedente (centrándose particularmente en la temporada baja de trabajo, pero también de la fuerza de trabajo reproductiva ineficientemente utilizada) compensaría la falta de inversión estatal en la producción agrícola mediante la participación colectiva en la formación de capital agrícola. Mientras tanto, esto permitiría una mayor tasa de acumulación, sin arriesgarse a una resurrección de los mercados rurales. Una política de desarrollo de este tipo se basaba en una colectivización rápida a gran escala, el igualitarismo, una

6 Brown, p. 35.

industrialización rural exitosa y la motivación política. En muchos de estos puntos, el intento fue un claro fracaso. Por el contrario, una política de modernización agrícola basada en una inversión más importante del estado, creando las condiciones para un cultivo científico mecanizado, a gran escala, hubiera sido otra opción. Pero esto hubiera ralentizado inicialmente el proceso de industrialización, pues la inversión estatal en agricultura hubiera sido mucho mayor, limitando los fondos disponibles para la industria pesada. Finalmente, la presión para una rápida industrialización en el contexto de una Guerra Fría a menudo caliente empujó a los líderes en la primera dirección, aunque no sin desacuerdos.

El género y la industria rural en el Gran Salto

Los cambios en la industria rural a lo largo del tiempo nos ofrecen una lente importante para observar los cambios en la economía de China en su conjunto. En la economía imperial tardía, industrias artesanas rurales como las textiles y las de fabricación de papel funcionaban generalmente como un «vínculo orgánico entre el cultivo y el procesamiento de productos agrícolas.»⁷ La producción artesana unía a los hogares campesinos o “patricorporaciones” de linaje⁸ con redes locales y regionales de consumidores mediante un sistema amplio de “ciudades-mercado”. La embestida de las invasiones imperialistas del siglo XIX, que vinieron acompañadas del mercado capitalista mundial y un siglo de guerras civiles, alteraron profundamente el sistema, pero no de manera terminal.

En el amanecer del régimen de desarrollo en 1949, el valor de la “producción secundaria” rural (principalmente artesanía tradicional) suponía un total de 1,16 mil millones de yuanes en precios de

7 Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, MIT Press, 2007, p. 272 y capítulo 2. Véase también Richard von Glahn, *The Economic History of China: From Antiquity to the Nineteenth Century*, Cambridge University Press, 2016, capítulos 7 y 8.

8 Hill Gates, *China's Motor: A Thousand Years of Petty Capitalism*, Cornell University Press, 1996, p. 29.

1957.⁹ El movimiento de reforma agraria ayudó a estas industrias a recuperarse algo e incluso crecer sobre una base familiar, con más de diez millones de campesinos trabajando a tiempo parcial en artesanías comerciales a partir de 1954, casi doblando el valor de la producción a 2,2 mil millones de yuanes. La introducción en 1953 del sistema de compra y comercialización unificado cortó este “vínculo orgánico” complementario entre el cultivo y la comercialización de productos agrícolas procesados, provocando una caída de los ingresos rurales en áreas que se habían especializado en la producción artesana.¹⁰ Cuando el estado estableció el monopsonio sobre los productos agrícolas, las empresas de procesamiento rural quedaron inevitablemente separadas de sus suministros. Cereales, algodón, seda, cacahuetes y soja –los suministros básicos de las empresas no agrícolas– eran tomados por el estado inmediatamente después de la cosecha. De hecho, durante los años cincuenta el campo quedó desindustrializado.¹¹

En 1955, el movimiento cooperativo empezó a organizar artesanías en “equipos de producción suplementaria” (副业生产队) bajo las cooperativas agrícolas. Al principio, el énfasis del movimiento en la agricultura dañó aún más la situación de las industrias suplementarias, pues virtualmente toda la manufactura fue tomada por empresas estatales, pero a finales de 1957 la industria rural había recuperado el valor de la producción justo por encima del de 1954, equivalente al 4,3 % de la producción agrícola de ese año.¹² Más tarde, en 1958, el Gran Salto Adelante incorporó y reorganizó estos equipos de producción suplementaria en las aldeas y más de 30.000 cooperativas artesanas en las ciudades bajo “Empresas de Comuna y de Brigada” (ECB). Aquellas ECB que sobrevivieron hasta los años ochenta se convertirían en “Empresas de Ciudad y Pueblo” [conocidas generalmente en la bibliografía como TVE por su anagrama en inglés

9 William A. Byrd and Qingsong Lin, *China's Rural Industry: Structure, Development, and Reform*, Oxford University Press, 1990, p. 9.

10 “Sorgo y acero” p. 79.

11 Naughton 2007, p. 272.

12 Byrd y Lin 1990, p. 9.

“Township and Village Enterprises”. En un primer ejemplo de exacción capitalista de instituciones socialistas, las ECB pasaría a convertirse, de un componente central de la “transición al comunismo” concebida por el GSA, a las primeras empresas privadas y un vehículo clave para la transición al capitalismo. Pero incluso antes de este parteaguas, las ECB sufrirían antes diversos cambios que reflejaban los cambios en la política económica nacional.

La creación de las ECB señaló el primer intento sistemático del estado por promover la industria rural como tal. Si la artesanía había entrelazado previamente la economía familiar campesina con los mercados locales y regionales mediante el procesamiento de los bienes agrícolas, las ECB transformaron fundamentalmente la industria rural al subordinarla a los dictados cambiantes de la política estatal —política que a su vez respondía a condiciones internacionales cambiantes—. Inicialmente, durante el GSA, esto se centró en desviar de la agricultura mano de obra rural “excedentaria” para contribuir directamente a la carrera nacional por “sobrepasar a Gran Bretaña y atrapar a los EEUU” en industrias pesadas como el acero. A esto se le unió el objetivo de establecer una alternativa autosuficiente a las importaciones de bienes de capital para la modernización agrícola, ahora que las tensiones con la URSS complicaban aún más la estrategia anterior, más convencional. Este segundo objetivo pasaría al primer plano cuando el primero fue abandonado junto con el GSA en su conjunto en 1961.¹³

En la práctica el desvío de “mano de obra excedentaria” a producción no agrícola significaba transferir básicamente a hombres jóvenes

13 Un tercer objetivo inicial, abandonado más tarde junto con el primero, era ayudar a hacer que las nuevas “comunidades populares” agrarias fuesen más autosuficientes como parte de la “transición al comunismo” al aumentar su capacidad de producir no solo acero y grano para los soldados de China y los trabajadores urbanos, sino también bienes de consumo para su uso en el campo. No es sorprendente que este último objetivo se utilizase más como retórica que en la realidad como algo a destacar más después de que los dos primeros objetivos de desarrollo nacional hubiesen sido conseguidos, pero esto no ha impedido más tarde a los ideólogos promercado citar su fracaso como una lección contra la temeridad de la política utópica.

campesinos de los campos a las 7,5 millones de nuevas fábricas establecidas en 1958 y, más frecuentemente, a las colinas donde se construían carreteras, se ponían nuevas tierras en cultivo, se colocaban vías férreas y se cavaban minas y canales de riego.¹⁴ Y para finales de 1958, las recientemente creadas ECB ya empleaban a 18 millones de personas, triplicando aproximadamente la producción en 1958 de la conseguida en 1954, y casi cinco veces más el siguiente año.¹⁵ Como resultado, el trabajo agrícola como porcentaje del trabajo total rural cayó de entre el 90 y el 93 % a principios de los años cincuenta al 71 en 1958.¹⁶ Esta repentina transferencia de mano de obra masculina rural a actividades no agrícolas fue posible al sacar a las mujeres del hogar para convertir las en la principal fuente de mano de obra agrícola, revertiendo la división de género tradicional que había dominado durante siglos, conmemorada en la frase “los hombres cultivan mientras las mujeres tejen” (男耕女织). Al principio, esta inversión se vio facilitada por la socialización de parte del trabajo reproductivo que las mujeres hubieran hecho de otra forma en casa además de cultivar. Las recién creadas “brigadas de producción” del tamaño de aldea establecieron comedores comunitarios, instalaciones para cuidar de los niños y los ancianos y «otras medidas colectivas de bienestar para emancipar a las mujeres de la monotonía de la cocina, y en breve los hombres y mujeres empezaron a recibir salarios por su trabajo, complementados con suministros gratis de productos como arroz, aceite, sal, salsa de soja, vinagre y verduras», junto con vestidos, medicinas, cuidados durante el parto e incluso peluquería gratuitos.¹⁷

14 Carl Riskin, *China's Political Economy: The Quest for Development Since 1949*, Oxford University Press, 1987, pp. 125-126. Para un relato detallado de cómo resultó esto en una comuna de Sichuan véase Stephen Endicott, *Red Earth: Revolution in a Chinese Village*, I. B. Tauris, 1988, capítulo 6.

15 Byrd & Lin 1990, p. 10.

16 Dong, Qi y Murakami, Tomoaki and Nakashima, Yasuhiro, “The Recalculation of the Agricultural Labor Forces in China” (July 14, 2015). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2630513> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2630513>, p. 11-12.

17 Endicott 1988, pp. 52 & 57.

Estos experimentos en realidad no desafiaron la división de género en el trabajo como tal, puesto que este trabajo reproductivo socializado era realizado principalmente por mujeres mayores, pero liberó a las mujeres jóvenes para dedicar más tiempo a realizar trabajo agrícola para el colectivo. Este breve acuerdo se hundió cuando golpeó la hambruna y muchas instituciones del GSA fueron desmanteladas, entre las que se encontraban tanto estas instalaciones para el trabajo reproductivo socializado como la mayor parte de las ECB. A partir de ahora, se esperaba de las mujeres jóvenes que asumiesen la doble carga del trabajo agrícola colectivo, por el que recibían menos puntos de trabajo que los hombres, y el trabajo doméstico en el hogar, ahora no remunerado e invisible. Irónicamente, por tanto, este experimento que tenía como objetivo (en la retórica al menos) disminuir las disparidades entre los roles de género, entre la ciudad y el campo y entre la industria y la agricultura, en realidad terminó imponiendo sobre la sociedad rural por primera vez versiones modernas de estas distinciones. El objetivo socialista original de reducir y en última instancia eliminar toda disparidad de género e incluso de familia fue abandonado definitivamente: «El trabajo artesano de las mujeres, que había aportado dinero para los hogares en épocas anteriores, era ahora más invisible que nunca», y este trabajo invisible no pagado se convirtió en algo «fundacional para la estrategia de acumulación del estado».¹⁸

A medida que la hambruna asolaba el país durante tres años a partir de 1959, los líderes centrales identificaron como causas esenciales del desastre no solo a los comedores públicos y los hornos de acero en los patios sino también el giro hacia actividades no agrícolas en general, más que a la continua confiscación del estado del grano y su exportación a la URSS incluso cuando la hambruna se había vuelto evidente. En 1960, el Octavo Comité Central empezó una serie de llamamientos a cerrar la mayoría de las ECB existentes y a prohibir la apertura de nuevas. Su número cayó de 117.000 en 1960

18 “Sorgo y acero,” p. 80, y Gail Hershatter, *The Gender of Memory: Rural Women and China’s Collective Past*, University of California Press, 2011, pp. 138 y 265.

a 11.000 en 1963,¹⁹ y el porcentaje de la fuerza de trabajo nacional empleada fuera de la agricultura cayó aún más de lo que había sido en 1957.²⁰ Como porcentaje del trabajo rural total, el trabajo agrícola creció del 71 % en 1958 al 97 % en 1962, permaneciendo entre el 96 y el 97 % hasta 1973.²¹ Este revés de casi una década de la industrialización rural obtuvo una articulación política estable en los “Sesenta artículos” del Décimo Pleno (“Regulaciones del trabajo de las comunas populares rurales”) de 1961-1962, que declaraban que «Los comités administrativos de comuna en general no mantendrán nuevas empresas en los próximos años». Otro anuncio del Comité Central dos años más tarde fue aún más lejos al prohibir a comunas y brigadas no solo el crear nuevas empresas sino también nuevos equipos suplementarios.²² A pesar de esto, las ECB se recuperarían gradualmente a lo largo de la década, y en 1970 estaban listas para recibir un impulso repentino —esta vez con un foco exclusivo en la modernización agrícola—.

Esfuerzos intensos de recuperación agrícola

A principios de los años sesenta la situación respecto a la subsistencia era grave y se puso el foco en revitalizar la producción agrícola. Sin aumentar la inversión del estado en la agricultura, sin embargo, la única forma de incrementar la producción agrícola era intensificar los insumos de trabajo. Aunque la forma organizativa post-Salto de la comuna más flexible y el aumento de la población rural trajeron consigo un aumento de los insumos de trabajo y mayores rendimientos por hectárea, la productividad del trabajo agrícola creció muy lentamente hasta finales de los años setenta, cuando la inversión del estado en

19 Chenggang Xu y Xiaobo Zhang, *The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms: Township-Village Enterprises Revisited*, International Food Policy Research Institute, 2009, p. 2.

20 Chris Bramall, *Chinese Economic Development*, Routledge, 2009, p. 269.

21 Dong, Murakami, y Nakashima 2015, pp. 11-12.

22 Chris Bramall, *The Industrialization of Rural China*, Oxford University Press, 2007, p. 9.

agricultura finalmente empezó a aumentar significativamente. En los sesenta y los setenta, en otras palabras, la modernización agrícola se pospuso de nuevo como un objetivo futuro, demasiado costoso durante una época de tensiones crecientes con la Unión Soviética, cuando una industrialización rápida —y por tanto centrarse en la inversión industrial— era visto como una necesidad estratégica. A lo largo de este periodo, se intentaron varios métodos para animar a mayores inversiones de trabajo rural, tanto vía experimentación local como política estatal central. Cada una de estas formas fue en el mejor de los casos solo temporalmente exitosa, como discutimos en “Sorgo y acero”. Este proceso empezó con el estado intentando reconstruir la estructura institucional rural básica que había colapsado durante el Gran Salto Adelante.

En 1961 y 1962 se adoptó una nueva estructura de comuna. Con la rendición de cuentas a nivel de comuna durante el Salto, era difícil para cualquiera ver cómo su propio trabajo afectaba a su consumo. Las comunas tenían a decenas de miles de personas abarcando muchas aldeas. La estructura post-Salto, por el contrario, redujo la importancia de la comuna al organizar la producción. Los niveles más bajos de brigada de producción (el tamaño de un pueblo y conteniendo hasta un par de miles de personas) y el equipo de producción (normalmente entre 25 y 40 hogares) se convirtieron en el centro de la toma de decisiones sobre producción. Bajo este nuevo sistema, las comunas actuarían como una “unión” de brigadas, necesitando el acuerdo de los niveles inferiores para llevar a cabo grandes proyectos. Las brigadas serían responsables de los beneficios y pérdidas colectivos y actuarían ahora como el “propietario” básico de la tierra rural. Pero no se suponía también que las brigadas reforzasen el igualitarismo entre los equipos de producción. Las brigadas tenían que negociar con sus equipos por recursos y para llevar a cabo proyectos colectivos, y los equipos podían rechazar ofrecer mano de obra a la brigada o por encima de ella. El equipo se convirtió en el nivel básico de rendición de cuentas, planificación de la producción y formación de capital a pequeña escala, decidiendo las remuneraciones y gestionando la maquinaria agrícola. En general,

esto suponía un intento por detener la rápida desintegración de las instituciones rurales que siguió al Salto. En ese momento, el cambio a los equipos como nivel básico de rendición de cuentas era visto como algo temporal. El ahora pospuesto objetivo a largo plazo de modernización agrícola implicaba un aumento en la escala de producción y organización del trabajo. En la dirección del partido se produjeron repetidamente debates sobre cuándo devolver el nivel de rendición de cuentas de vuelta a la brigada, pero no consiguieron tener efecto en la mayor parte de áreas debido a la falta de apoyo.²³

Tras dos años de aguda disminución de la producción agrícola (1959 y 1960), la agricultura empezó de nuevo a crecer a partir de 1961, cuando los precios de compra de productos agrícolas del estado fueron elevados más de un 20%, incentivando las inversiones en trabajo. Pero desde inicios de los sesenta hasta finales de los setenta, se intentó un sistema tras otro de remuneración del trabajo par mantener los intensos insumos de trabajo necesarios para aumentar la producción. Sin embargo, con una fuerte política de autosuficiencia local a lo largo de los sesenta y primeros setenta a expensas de la modernización agrícola, la inversión del estado en formación de capital agrícola y tierras agrícolas siguió básicamente estancada, siendo 1964 el único año con un aumento significativo de la inversión. La movilización de la fuerza de trabajo junto con nuevas variedades de semillas dieron como resultado tasas de crecimiento agrícola relativamente altas entre 1962 y 1966,²⁴ pero este crecimiento no se mantuvo a lo largo de los últimos años sesenta, registrándose en realidad en 1968 una disminución. Ni aumento significativamente la productividad del trabajo durante este periodo.

Popularizadas a principios-mediados de los años sesenta, las tecnologías nativas de revolución verde, especialmente nuevas variedades de

23 Anita Chan, Richard Madsen y Jonathan Unger, *Chen Village: Revolution to Globalization*, University of California Press, 2009; David Zweig, *Agrarian Radicalism in China, 1968-1981*, Harvard University Press, 1989, pp. 56-57.

24 Dali L. Yang, *Calamity and Reform in China*, Stanford University Press, 1996, p. 105; Kenneth R. Walker, *Food Grain Procurement and Consumption in China*, Cambridge University Press, 1984.

semillas y plantas de arroz híbridas, dieron un impulso a la producción agrícola, pero también necesitaban mayores insumos químicos, especialmente fertilizantes, de los que había un suministro todavía escaso. A principios de los años setenta, muchos de los beneficios iniciales de las nuevas semillas empezaron a agotarse. Fue solo mediante inversiones agrícolas del estado significativamente aumentadas que estas tecnologías empezaron realmente a producir dividendos. De manera similar, los sistemas igualitarios de remuneración habían empezado a mostrar también signos de tensión. Estudios sobre las aldeas muestran que las reuniones mensuales para decidir la remuneración mediante el uso de puntos de trabajo empezaron a ser tomadas con menos seriedad, y los puntos de trabajo que habían sido decididos por valoraciones en grupo ahora se habían convertido casi en un salario establecido pues los campesinos ya no acudían a las reuniones. Los efectos de la motivación ideológica, tan importante para el régimen de desarrollo socialista, se estaban desvaneciendo. La calidad e intensidad del trabajo sufrieron, lo mismo que los rendimientos.

La caída de las tasas de crecimiento desde finales de los sesenta a principios de los setenta llevó a cambios rápidos en la política rural, al buscar el estado formas de aumentar la producción agrícola sin elevar drásticamente las inversiones estatales. Aunque la producción de productos químicos agrícolas, en particular fertilizantes, creció en los años setenta, su crecimiento más agudo no se produjo hasta finales de la década. Todos estos problemas llevaron a un lento y desigual proceso de modernización agrícola en los setenta, sufriendo como resultado la producción agrícola absoluta. La producción nacional de cereales creció de manera desigual de 240 millones de toneladas en 1971 a 284 millones en 1975, y luego se estancó durante los dos siguiente años.²⁵ No fue hasta después de la muerte de Mao en 1976 que la política agrícola tomó una dirección mucho más clara, como discutiremos más abajo, reaccionando al estancamiento de mediados de los setenta.

25 Joshua Eisenman, *Red China's Green Revolution: Technological Innovation, Institutional Change, and Economic Development Under the Commune*, Columbia University Press, 2018, p. 262.

La industria rural tras el Salto

A pesar del cierre masivo de ECB y las restricciones que el Décimo Pleno había impuesto tras la hambruna, la industria rural empezó una recuperación gradual en 1964, centrándose ahora más exclusivamente en las industrias que servían al cada vez más necesario pero todavía despriorizado objetivo de la modernización agrícola —con la idea de que las empresas rurales pudiesen interpretar este papel en lugar de las empresas estatales, que debían seguir centradas en la industria pesada—. Por un lado, esto reflejaba un reconocimiento creciente de que el simple reordenamiento de la fuerza de trabajo, combinado con la movilización ideológica, estaba perdiendo su capacidad de aumentar la producción agrícola (especialmente ahora que muchos campesinos habían perdido la fe en el partido tras el fracaso del GSA). Por otra, la importación de bienes de capital para la modernización agrícola se había vuelto casi imposible, dado el deterioro de relaciones de China con la URSS y sus aliados. El hostil ambiente internacional también implicaba que fuese arriesgado confiarse a los pocos centros industriales existentes para esta tarea, pues colindaban la frontera con la Unión Soviética o se encontraban a lo largo de la costa, donde eran vulnerables al poder militar estadounidense. La solución que surgió fue una forma específica de industrialización rural: la combinación de (a) la estrategia de “Tercer Frente” de crear nuevas bases para la industria pesada repartidas por todas las provincias subdesarrolladas de sudoeste de China y (b) la revitalización y expansión de las ECB y empresas estatales a nivel de condado para que produjesen insumos agrícolas modernos y maquinaria, así como cemento, acero y energía. Esto último, en particular, ayudaría a crear las condiciones para la mercadización del campo, prefigurando la rápida industrialización rural de las siguientes décadas.

Esta segunda ronda de desarrollo de ECB se inicio gradualmente, a medida que desaparecían los miedos sobre la asociación de la hambruna con la promoción de la industria rural. En 1964 (el mismo año en el que se lanzó el Tercer Frente), el Comité Central formuló una política de promoción de “las cinco pequeñas industrias” (五小工业) consideradas cruciales para la modernización agrícola:

energía (pequeñas minas de carbón y plantas hidroeléctricas), pequeñas fundiciones de hierro y acero, pequeñas plantas para fertilizantes, pequeñas plantas cementeras y pequeñas fábricas que produjesen maquinaria agrícola.²⁶ Al principio, tres de estas “cinco pequeñas” (acero, fertilizantes y cemento) estaban limitadas a empresas que operasen a nivel de condado, siendo este el nivel más bajo del aparato del estado cuyos funcionarios eran nombrados directamente por el gobierno central. Las otras dos “pequeñas industrias” podían también ser gestionadas a nivel de comuna, pero ninguna podía serlo a los niveles aún más bajos de brigada o equipo. Fue esta la primera vez desde el GSA que se autorizó a los gobiernos rurales a establecer sus propios sectores industriales independientes.²⁷

No sería hasta 1970, sin embargo, que el 4º PQ pondría claramente el énfasis en los niveles de comuna y de brigada, promoviendo el desarrollo de ECB en todos los “cinco pequeños”. A este esbozo se le dio cuerpo en la Conferencia Agrícola del Norte de China de ese año y en la Conferencia Nacional de Mecanización Rural el siguiente, al declarar que «un propósito clave del desarrollo de la industria rural era promover la causa de la mecanización agrícola en un plazo de diez años y que hizo que la industria rural pudiese recibir préstamos bancarios y ayuda fiscal».²⁸ Ahora se insistía en que los cinco pequeños deberían funcionar según los principios de “los tres locales” (三就地): el uso de insumos locales, la producción in situ y la venta de la producción en los mercados locales. A esta dirección de la política nacional se le dio entonces impulso en algunas provincias subdesarrolladas como Hunan, que lanzó inmediatamente la campaña “Construcción de una provincia industrializada en diez años” y, en 1972, creó una oficina provincial específicamente para ayudar a las ECB.²⁹ A

26 J. L. Enos, “Commune- and Brigade-Run Industries in Rural China,” en *Institutional Reform and Economic Development in the Chinese Countryside*, editado por Keith Griffin, M.E. Sharpe, 1984, pp. 240-241.

27 Bramall 2007, p. 19.

28 Ibid., p. 21.

29 Ibid.

finales de ese año, las ECB habían superado a las empresas a nivel de condado para convertirse en el mayor motor de industrialización rural por toda China. El valor de la producción de los ECB creció de 9,25 mil millones de yuan en 1970 a 27,2 mil millones en 1976, con una media de un 25,7% anual.³⁰ En 1978, casi la mitad de la mano de obra industrial de China estaba empleada en industrias rurales a nivel de condado, comuna o brigada.³¹

Aparte de la complicada situación internacional y el problema persistente del estancamiento de la producción, otro factor que contribuyó a la expansión de ECB en torno a 1970 fue la Revolución Cultural. Las luchas de masas de 1967-1968 alteraron seriamente la producción urbana en muchas partes de China, creando demanda para ciertos bienes producidos por las ECB. Los cuadros de algunas comunas cerca de grandes ciudades tomaron la iniciativa de reorganizar la producción de las ECB para servir a los mercados urbanos cercanos cuando su propia producción quedó estrangulada por huelgas y la constante movilización política.³² Más tarde, a partir de 1968, muchos cuadros urbanos, trabajadores y técnicos empezaron a “ser enviados” al campo, contribuyendo así al desarrollo de las ECB.³³ Mientras tanto, cambios en la estructura de la inversión local apuntalaron estos cambios. Todo esto hubiera acabado en nada, por ejemplo, si las nuevas ECB no hubiesen recibido una generosa financiación de los bancos locales —en ese momento todos ellos técnicamente sucursales del Banco Popular de China o, en algunos casos, instituciones de ahorro de cooperativas locales que no aceptaban depósitos personales—. En la prefectura de Mianyang en Sichuan, por ejemplo, «los préstamos a las industrias colectivas crecieron un 58% en 1970, y en otro 75% en 1971. Entre 1969 y 1978, el aumento total de préstamos se multiplicó por 5,7».³⁴ Esto

30 Byrd & Lin 1990, p. 10.

31 Bramall 2009, p. 270.

32 Ibid.

33 Bramall 2007, p. 21.

34 Ibid.

a su vez fue posible por la descentralización financiera de China a principios de los años setenta, que gradualmente empezó a imitar las asignaciones de mercado de fondos de inversión en algunas áreas rurales.³⁵

A pesar de estos impulsos nacionales y a veces provinciales, la persistente asociación de la industria rural en general y de las ECB en particular con la hambruna detuvo su desarrollo en muchos lugares. Esto fue especialmente cierto en Sichuan y Anhui, las dos provincias más castigadas por la hambruna. No recuperaron el nivel de producción de las ECB de los años del Salto hasta tan tarde como 1978 y 1980, respectivamente.³⁶ En cambio, la mayor parte de las provincias recuperaron su pico de 1958 a finales de los sesenta, antes incluso del impulso nacional lanzado en 1970. De hecho, las empresas comunales crecieron a una media nacional del 16% entre 1962 y 1971—aún más alta que la tasa global de crecimiento industrial del 11% o de China—. ³⁷ Esto implica que los cuadros locales estaban tomando la iniciativa de apoyar estas empresas a pesar de las restricciones del gobierno central. Hasta 1978, sin embargo, el estado oficialmente siguió prohibiendo tanto a las comunas como a las brigadas que se implicasen en la mayor parte de las industrias, y «cualquier comuna que fuese descubierta dedicándose a la industria a algo más que a una escala de comuna era penalizada.»³⁸ Un cuadro rural en Sichuan informa de ser castigado por iniciar un horno para ladrillos a nivel de comuna a finales de los sesenta, y de que se le negaron repetidamente préstamos y autorización para operar las pocas empresas de la comuna que habían sobrevivido al Gran Salto.³⁹ La política oficial había empezado ahora a divergir claramente de la realidad del crecimiento industrial, contribuyendo al cambio masivo en política rural que empezaría en 1978.

35 Bramall 2009, p. 269.

36 Bramall 2007, p. 22.

37 Ibid., p. 23; Bramall 2009, p. 270.

38 Enos 1984, p. 241.

39 Endicott 1988, p. 88.

Clase y crisis a finales del régimen de desarrollo

A lo largo de los años sesenta y setenta, la distancia en el desarrollo entre China y muchos países vecinos había empezado a ampliarse. En general, tras el GSA, el régimen socialista de desarrollo solo pudo garantizar estallidos ahogados de crecimiento y mejoras marginales en las condiciones de vida en general. La educación primaria y el acceso a los recursos básicos de salud sin ninguna duda mejoraron durante este periodo, pero estas victorias fueron ganadas ante un fondo de estancamiento generalizado. Los ingresos básicamente se estancaron tanto en la ciudad como en el campo —ya sea medido en salarios, estimaciones de salarios más subsidios en formas no salariales o simplemente en consumo de calorías.⁴⁰ Mientras tanto, la urbanización se detuvo completamente. A lo largo de las dos últimas décadas de régimen de desarrollo, la población que vivía en las ciudades se mantuvo por debajo del 20% del total, para crecer solo una media del 1,4% por año después de 1960, casi enteramente debido al crecimiento natural.⁴¹ Pero incluso esto demostró ser demasiado cuando el boom demográfico de los cincuenta empezó a inundar el saturado mercado laboral urbano con una nueva generación en busca de trabajo. El resultado fue una ola de despidos y programas de rústicación durante la Revolución Cultural que canalizaron aún más gente a las áreas rurales y periurbanas.

La estructura de clase del régimen de desarrollo, formada en los años cincuenta y endurecida a lo largo de la siguiente década, se definía por la división rural-urbano entre la clase campesina de productores de grano y la clase urbana de consumidores de grano. Los urbanitas se subdividían a su vez según su nivel de acceso al excedente de grano —que obviamente se traducía en numerosos, a menudo sustanciales privilegios aparte de simplemente comer más— ordenados vía estatus político y empleo en las empresas industriales de propiedad estatal de

40 Mark Selden, *The Political Economy of Chinese Development*, M.E. Sharpe 1993, pp.174-175.

41 Kam Wing Chan, “Fundamentals of China’s Urbanization and Policy,” *The China Review*, Volumen 10, N° 1, Primavera 2010, pp.63-94.

distinto tamaño e importancia. Pero a mediados de los años setenta, la estructura de clase del régimen de desarrollo había empezado a tensionarse. La producción industrial seguía creciendo (a pesar de una leve caída en los años más tumultuosos de la Revolución Cultural), pero los retornos de este crecimiento se canalizaban a campañas de inversión aún mayores. En el campo, la expansión de la educación primaria y una mejora notable de los servicios de salud (todo ello facilitado por la rusticación de jóvenes urbanitas preparados) ayudaron a contener un descontento mayor, pero los ruralitas siguieron estando en el fondo del sistema de clases del régimen de desarrollo, con muy pocas oportunidades de movilidad ascendente. En las ciudades, el relajamiento de las restricciones en la producción auxiliar permitió que el consumo de grano y carne aumentase algo, pero los ingresos (incluidos los subsidios) se estancaron. A pesar de la autarquía generalizada y la desigualdad geográfica, el patrón general fue un aumento de la división rural-urbano durante estas décadas, en los que la clase urbana, consumidora de grano, comandaba los ingresos en algún punto entre tres y seis veces los de los ruralitas productores de grano.⁴²

Mientras tanto, el mercado negro había empezado a crecer a medida que el estado se anquilosaba y la producción se militarizaba cada vez más: el ejército se había metido en la administración directa de la industria tras la agitación de 1969, y la cantidad de cuadros empezó a dispararse ya en 1965. En 1980, el número total de cuadros alcanzaría un pico de 18 millones, casi un dos por ciento de la población total y un cuatro por ciento de la fuerza laboral total.⁴³ En las ciudades, las subdivisiones dentro de la clase de consumidores de grano se multiplicaron junto con la corrupción, cuando cuadros e incluso

42 El rango de esta cifra se debe en buena parte a la cuestión de si se deben incluir o no los subsidios en la medida. Si se comparan solo los salarios nominales, la diferencia entre los ingresos rurales y urbanos se sitúa entre 2 y 4:1, pero si se incluyen los subsidios (y nosotros defendemos que debe hacerse) la diferencia real en “ingresos” como medida de la capacidad de consumo total se sitúa más cerca de 5 o 6:1. Para una revisión de las diferentes medidas véase Selden 1991, p. 170.

43 Wu 2014, p.25, Figura 1.

muchos trabajadores estatales acapararon cupones de racionamiento, malversaron fondos de la empresa y gestionaron empresas privadas ilegales a escondidas.⁴⁴ En el fondo de esta jerarquía urbana se encontraba un creciente proto-proletariado de temporeros mal pagados, rústicos retornados, “obreros-campesinos”, “trabajadores de callejón” y aprendices, todos trabajando en empleos precarios y pequeñas empresas colectivas subcontratadas por las grandes empresas de propiedad estatal. Este proto-proletariado había crecido hasta más de diez millones en los años setenta, o aproximadamente un tres por ciento del total de la fuerza de trabajo. Estos trabajadores eran desproporcionadamente jóvenes y mujeres, y se concentraban principalmente en ciudades como Shanghai y Guangzhou, donde constituían una proporción mucho mayor.⁴⁵

Estos últimos años del régimen de desarrollo vieron una continua descentralización y autarquía local, combinadas con el impulso inversor del Tercer Frente tras la agitación de 1969. Este impulso inversor se definía por su lógica militar aislacionista: se ponía el énfasis en la construcción de enormes proyectos industriales en las regiones montañosas de las provincias del interior de China, con el objetivo de construir una estructura industrial segura ante las incursiones militares de los EEUU a lo largo de la costa y de las incursiones soviéticas a lo largo de la frontera terrestre en el norte.⁴⁶ Aunque similar por tamaño y carácter al GSA, esta nueva explosión de desarrollo no desvió cantidades insostenibles de recursos procedentes del campo, distribuyendo en cambio la austeridad de manera más igualitaria entre toda la población. Los salarios se estancaron, los incentivos materiales (bonos, pago por pieza, etc.) se eliminaron y la naturaleza autárquica de la producción implicaba que a aquellos en empresas más grandes y mejor equipadas o colectivos rurales en mejores zonas climáticas tendió a irles

44 Michael Frazier, *The Making of the Chinese Industrial Workplace: State, Revolution and Labor Management*, Cambridge University Press, 2002. p.255.

45 Selden 1993, p.175.

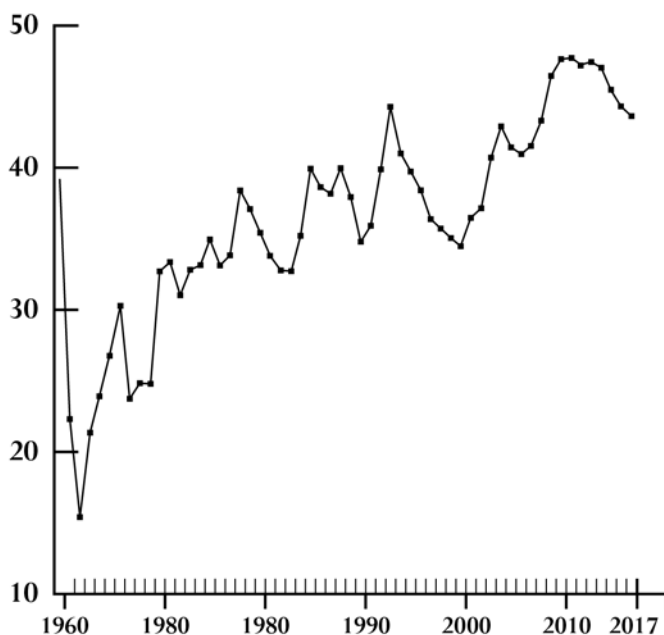
46 Naughton 2007, pp.74-76.

mejor que a otros. Muchas imágenes populares de la vida cotidiana durante la Revolución Cultural (y de la era socialista más en general) derivan de este periodo, cuando los incentivos materiales fueron reemplazados por recompensas ideológicas (bufandas rojas, imágenes de Mao, copias del Libro Rojo) y la escasez se resolvía con exhortaciones básicamente espirituales a sacrificarse por la construcción del socialismo.

Pero la escasez de esta época fue claramente diferente de la experimentada en el periodo inmediatamente posterior al GSA, cuando la recuperación se caracterizó por niveles comparativamente bajos de inversión. Antes del Salto, la inversión como proporción del PIB se encontraba alrededor del 25 %, e inmediatamente después cayó hasta un mero 15 %. Después de esto, la inversión no solo se recuperó, sino que nunca más experimentaría una depresión tan grave. A pesar de una breve caída durante la Revolución Cultural, la inversión como proporción del PIB ha experimentado un aumento secular desde el periodo post-Salto hasta hoy.⁴⁷ Continuas y amplias campañas de inversión de “gran empujón” se convertirían en una característica central del desarrollo chino, hasta bien pasada la era socialista. La necesidad de mantener estos impulsos para evitar las trampas de la absoluta escasez experimentada en los primeros años del régimen de desarrollo proporcionarían, de hecho, una justificación importante para la apertura de la economía.

47 Véase la Figura 2 página siguiente, así como Naughton 2007, p.57, Figura 3.1. Los datos de Naughton terminan en 2004, pero se pueden comparar con la medición del Banco Mundial de la Formación de Capital Bruto como parte del PIB, disponible en : <<http://data.worldbank.org/indicator/NE.GDI.TOTL.ZS?locations=CN>>.

Gross Capital Formation in China Percent of GDP



Source: World Bank, "Gross Capital Formation, Percent of GDP."

Figura 2

Ruptura del bloque

A medida que el boom de la posguerra en el mundo capitalista daba paso a una larga desaceleración económica, una serie de crisis cualitativamente diferentes se extendían por todo el bloque socialista. El régimen de desarrollo de China, aunque tuvo éxito inicialmente en impedir la transición al capitalismo, solo fue capaz de coordinar la producción y la distribución mediante una fusión militarizada y ferviente, cada vez más anquilosada, de partido, estado y sociedad. En otros países socialistas, un declive similar hacía mucho que era evidente. La raíz de este declive ha sido uno de los temas

más acaloradamente discutidos entre los intelectuales marxistas y las polémicas y contrapolémicas se extendieron durante casi la totalidad del pasado siglo, a menudo escritas por facciones políticas encalladas en el frío mundo que llegó tras la era insurreccional y desesperadas por tanto por cubrirse con los ropajes de revoluciones muertas hacía mucho. No hay necesidad de repetir estos debates, y nuestra investigación sobre esta cuestión por lo que se refiere a China ya ha quedado patente.⁴⁸ Sin embargo, es importante destacar, para contextualizar, que esta crisis más general del bloque socialista pasó un cierto punto de inflexión con los cambios en la política y la actividad popular que siguieron a la muerte de Stalin en 1953. Pero de la misma forma que los cambios en la política china fueron a menudo respuestas improvisadas a crisis específicas y límites locales al proyecto de desarrollo, los conflictos dentro del bloque socialista que estaban empezando a llegar a su cénit no estuvieron “causados” de ninguna forma directa por la muerte de Stalin, ni los cambios de la política de Khrushchev fueron simplemente un asunto de capricho político. Por el contrario, tanto las revueltas populares que siguieron (en Alemania del Este en 1953, Hungría en 1956 y Checoslovaquia en 1968) y las reformas puestas en marcha por Khrushchev fueron respuestas a profundas crisis que se habían estado gestando en países individuales y dentro de las jerarquías formadas en la URSS y en el bloque de manera más general. En cada caso, a este proceso de burocratización, revuelta, reforma y, en algunos casos, colapso, le dieron forma las condiciones locales.

48 Es igualmente importante destacar que escribimos específicamente acerca de China, y nuestras conclusiones sobre la naturaleza del régimen de desarrollo no se pueden transferir simplemente de manera indiscriminada a otros países en el bloque socialista. Esto, no obstante, es lo que han hecho exactamente muchos estudiosos, solo que al revés, usando sus conclusiones sobre la URSS para predeterminar su visión de China u otros países socialistas. No debería ser necesario decir, sin embargo, que la experiencia histórica de países tan diversos como Yugoslavia, Vietnam, Cuba y Tanzania, aunque todos ellos “socialistas”, habrá creado crisis locales distintas enraizadas en condiciones locales, y cada uno de ellos por tanto tenía una posición única en relación a las crisis del bloque socialista en general. Para nuestras conclusiones sobre China, véase “Sorgo y acero”.

Todos los países socialistas, ya fuese federados dentro de la Unión Soviética o fuera de ella, experimentarían por tanto este periodo de tumultos a su propia manera. Sin embargo, la escala global de la Guerra Fría ayudó a esculpir determinadas tendencias regionales dentro de esta crisis más amplia. Los dos mayores frentes geográficos de la guerra se encontraban en Europa y a lo largo de la línea costera del Pacífico asiático, y estas fueron las áreas que experimentarían algunos de los efectos más duros.⁴⁹ En el este de Europa, tratada como un colchón militar entre el núcleo ruso de la URSS y el mundo capitalista, esto llegó bajo la forma de una rigurosa represión interna y una amplia militarización de la sociedad, justificada por la amenaza que planteaba la OTAN. Estas condiciones, combinadas con las historias difíciles de la incorporación de muchos países al bloque socialista, avivaron una serie de revueltas populares que se encontraron con más represión, un ciclo que culminaría con el derrocamiento de la mayor parte de los gobiernos nacionales en 1989. A lo largo del Pacífico, sin embargo, la crisis estuvo definida por una guerra abierta en la península de Corea y en Indochina, así como una continua guerra de guerrillas en Filipinas y conflictos repetidos a lo largo del estrecho de Taiwán. Mientras Rusia estaba aislada, de alguna manera, China no tenía ese lujo.

La continua participación activa de los Estados Unidos en conflictos militares en las fronteras con China llevó a una situación en la que los imperativos nacionales chinos habían empezado a entrar en contradicción con los de la URSS que, bajo Khrushchev, había empezado a establecer el marco para una *détente* con los EEUU ya a finales de los años cincuenta. Muchas de las críticas de China a la URSS en este periodo se centraron en elementos de esta *détente*, particularmente los intentos por reducir la proliferación de armas nucleares mediante acuerdos como el Tratado de prohibición parcial de ensayos nucleares.

49 Las guerras por delegación en Asia, África y Oriente Medio eran también, por supuesto, efectos de la Guerra Fría, pero eran una dimensión de su carácter global, solo vagamente unidas en frentes geográficos —y el fracaso en estos territorios no amenazaba la seguridad fundamental de China y la URSS, de lejos las dos mayores potencias socialistas—.

Para finales del Gran Salto, la URSS había cesado todo apoyo material al programa nuclear chino. A pesar de que los EEUU acababan de desplazar misiles nucleares de largo alcance a Taiwán. Pero si China ya no podía garantizarse el apoyo militar de la URSS, sus líderes podían asegurarse de que los intereses de los soviéticos y los norteamericanos no se uniesen en su contra. Poco después, una batalla artillera empezada por los chinos inició la Segunda Crisis del Estrecho de Taiwán, minando las propuestas de Khrushchev para una “cooperación pacífica” y la propaganda china empezó a destacar públicamente la debilidad de Khrushchev frente al imperialismo de los EEUU, aunque diplomáticos chinos buscaban privadamente asegurarse conversaciones con los EEUU con la esperanza de conseguir un reconocimiento formal (y por tanto un asiento en las Naciones Unidas, ocupado durante mucho tiempo por Taiwán).⁵⁰

También estaba implicada en estos conflictos, sin embargo una estrategia deliberada por parte del aparato de seguridad de los EEUU de meter una cuña entre los dos principales miembros del bloque socialista. Bien conscientes de las prolongadas tensiones entre los chinos y los soviéticos, la nueva ronda de tensiones se convertiría pronto en una oportunidad para la administración Nixon de impulsar una estrategia triangular de diplomacia de Guerra Fría que buscaba disparar las cada vez más volátiles líneas de falla que hacía mucho que dividían a los dos mayores países socialistas del mundo. Durante los años sesenta, estas líneas de falla ya habían empezado a ceder, y una China progresivamente autárquica se encontró frente a la perspectiva de una guerra simultánea contra las dos grandes superpotencias mundiales. Al final de la Revolución Cultural, las fallas finalmente cedieron, provocando un movimiento tectónico dentro del bloque socialista que definiría finalmente la forma de la segunda mitad de la Guerra Fría.

Aunque desencadenadas por la muerte de Stalin y las políticas posteriores aplicadas por Khrushchev en la URSS, todas ellas impulsadas

50 Lorenz Luthi, “Chapter 3: Mao’s Challenges, 1985,” *The Sino-Soviet Split: Cold War in the Communist World*, Princeton University Press, 2008.

por procesos locales de anquilosamiento, las raíces históricas de lo que acabaría siendo conocido como la “Ruptura sino-soviética” eran mucho más profundas. Desacuerdos fundamentales sobre teoría, táctica y estrategia revolucionarias habían existido entre el PCC y la Unión Soviética desde los años veinte, cuando el apoyo de la Comintern a la estrategia de aliarse con el Partido Nacionalista de Chiang Kai-shek había dado como resultado un periodo desastroso de terror blanco que estuvo muy cerca de extinguir el movimiento revolucionario. Fue en estos años (empezando con la masacre de Shanghai de 1927) cuando el liderazgo del PCC había cambiado decisivamente del ala urbana ortodoxa del partido, representada por los “28 bolcheviques” educados en la Unión Soviética, a su ala de orientación campesina más populista, representada por Mao. Aun manteniendo fuertes relaciones con la URSS durante décadas de invasión extranjera guerra civil y reconstrucción, estos años de terror blanco habían asegurado tanto el giro rural del PCC como que desconfiaran de la dependencia excesiva de la guía soviética.

En cualquier caso, la ayuda soviética se había convertido en una parte integral en los primeros años del régimen de desarrollo, especialmente en el complejo industrial de Manchuria, que vio un flujo masivo de técnicos, gerentes e ingenieros rusos a principios de los cincuenta. A medida que las tensiones se intensificaban tras 1956, este flujo de ayuda y formación se redujo a un goteo. Para finales de los años sesenta, se había secado completamente. Aislada tanto del bloque socialista como del capitalista, la economía nacional se volvió progresivamente autárquica. Esta situación se retrató en la propaganda interior como una forma orgullosa de autodependencia, simultáneamente anti-imperialista y opuesta al anquilosamiento burocrático de la Unión Soviética. En realidad, la autarquía iba unida a una política internacional volátil que dio como resultado el apoyo a gobiernos brutales como el de los Khmeres rojos y una serie de arriesgadas campañas militares en países vecinos como India en 1962.

La más decisiva de ellas fue el Incidente de la isla de Zhenbao en 1969, un periodo de siete meses de conflicto militar abierto (aunque no declarado) entre China y la URSS. Este conflicto esencialmente

condensó la década anterior de disminución de relaciones económicas y controversia política en un símbolo único de abierta hostilidad. Su causa exacta (una disputa fronteriza por una franja de tierra en medio de un río) no era particularmente importante ni, retrospectivamente, lo fue su conclusión (quizá un centenar aproximadamente de soldados muertos por ambos lados, ninguna solución a la cuestión fronteriza y un alto el fuego no concluyente). Lo importante fue la escala que asumió la crisis, señalando claramente que había más en juego que un simple pedazo de tierra. Aunque se inició con una serie de ataques y contraataques en la isla de Zhenbao, localizada en el río Ussuri (Wusili), en la frontera oficial entre Rusia y China en el oeste de Heilongjiang, el conflicto vería pronto una escalada militar sin precedentes a lo largo de toda la frontera de 4.380 km. entre los dos países. La lucha en Heilongjiang no solo había prendido de nuevo desavenencias acumuladas en el noreste, sino que también suscitó toda una serie de problemas fronterizos latentes y tensiones étnicas en Xinjiang, colindando con las repúblicas soviéticas de Tayikistán, Kirguizistán y Kazajistán. En realidad, para empezar, la frontera nunca había quedado bien demarcada, heredando ambos regímenes revolucionarios territorios largo tiempo disputados definidos por tratados centenarios firmados por los estados zarista y Qing. El lejano oeste de China era particularmente amorfo, solo plenamente incorporado a los Qing en 1884 tras más de un siglo de guerra intermitente. Era una región étnicamente diversa en la que la mayoría de su población procedía de una variedad de tribus nómadas de la estepa turcohablantes, muchas de las cuales tenían fuertes vínculos a ambos lados de la frontera.

Cuando el incidente de la isla de Zhenbao prendió un conflicto fronterizo latente en las montañas del Pamir, en el sur de Xinjiang, en la frontera con Tayikistán, los soviéticos pudieron usar estas tensiones étnicas de larga duración en el área para su ventaja. La escalada militar a lo largo de la frontera había estado creciendo desde las fallidas conversaciones fronterizas en 1964:

En 1965 los soviéticos tenían 14 divisiones de combate a lo largo de la frontera, solo 2 de las cuales estaban preparadas para el

combate; en 1969, las fuerzas soviéticas habían aumentado hasta entre 27 y 34 divisiones en las áreas fronterizas (la mitad de las cuales listas para el combate), con un total de entre 270.000 y 290.000 hombres.⁵¹

Junto con esto, los soviéticos amenazaron con avivar una insurrección separatista dentro de China, todo ello acompañado de la posibilidad de un conflicto nuclear. Ya en 1967, la URSS había desplegado una plataforma móvil nuclear de largo alcance en la frontera, a una distancia de ataque del naciente programa nuclear de China, que utilizaba el desierto de Lop Nur en Xinjiang para sus pruebas. Ese mismo año se produjo la detonación de la primera bomba de hidrógeno de China en Lop Nur, y en 1969 los rusos empezarían a contemplar la idea de un ataque conjunto con los EEUU para eliminar la capacidad nuclear de China. Los chinos, mientras tanto, vieron en la paridad nuclear de la Unión Soviética con los EEUU una amenaza a su seguridad nacional, ya que China era ahora dependiente de ser incluida en el “paraguas” de la disuasión soviética justo cuando las relaciones entre los dos estados se habían vuelto cada vez más volátiles. En 1968, la invasión soviética de Checoslovaquia estableció un precedente preocupante, cuando la “Doctrina Brezhnev” defendía que la URSS tenía el derecho a intervenir en otros países socialistas si era necesario.⁵²

Frente a estas amenazas, el ejército chino se volvió hacia una estrategia de “defensa activa”, definida por emboscadas a pequeña escala a lo largo de la frontera, justificadas como acciones defensivas de último recurso con el objetivo de impedir futuras agresiones.⁵³ Fue justo una de estas emboscadas la que inició el incidente de la isla de Zhenbao a principios de 1969. La URSS percibió los ataques como simples actos de agresión más que como un intento de disuasión defensiva —siendo

51 Michael S. Gerson, “The Sino-Soviet Border Conflict: Deterrence, Escalation, and the Threat of Nuclear War in 1969,” *Center for Naval Analyses*, Noviembre 2010. p.16.

52 Ibid, pp.16-20.

53 Andrew Scobell, *China’s Use of Military Force: Beyond the Great Wall and the Long March*, Cambridge University Press, 2003. p. 15.

la lógica misma de una “defensa activa” un símbolo de la creciente imprevisibilidad de la política militar china—. Ese mismo año llegó a su cénit la Revolución Cultural, rematada por disensiones dentro del ELP y el riesgo de una guerra civil. En primavera, el conflicto en Zhenbao había escalado hasta implicar a miles de tropas y a finales de verano una batalla de una violencia similar había tenido lugar en Tielieketi en Xinjiang, junto a la frontera con Kazajistán. Durante todo este periodo, los soviéticos habían estado amenazando con una acción nuclear contra China, y las tensiones crecientes empezaron a plantear el riesgo de la posibilidad real de un conflicto nuclear extendido por primera vez desde la conclusión de la Crisis de los Misiles en Cuba. En agosto empezaron preparativos oficiales de guerra en China, incluidas una movilización militar renovada y la formulación de planes para la evacuación masiva de las grandes ciudades.⁵⁴

La réplica de China a la amenaza de un conflicto nuclear era una “guerra popular” llevada a cabo mediante una invasión terrestre de la Unión Soviética. Aunque tecnológicamente inferior, con solo un puñado de bombas nucleares desplegadas, el grueso de la amenaza china venía del puro tamaño de su ejército, capaz de inundar la URSS y luchar en un conflicto prolongado en el país y fuera de él. Los relativamente bajos niveles de urbanización dentro de China también enmudecían la amenaza de un conflicto nuclear —con una población descentralizada, los ataques nucleares a centros urbanos clave no tendrían el mismo efecto devastador que en Europa o los Estados Unidos—. Los soviéticos no tenían un buen plan para enfrentarse a esta amenaza. Si estallaba la guerra, centros estratégicos clave en el este de Rusia se podían perder con la invasión, y el ferrocarril transiberiano ser fácilmente destruido. En un momento dado, se consideró la idea de desplegar minas nucleares a lo largo de la frontera, aunque los estrategas del ejército soviético entendieron, finalmente, que cualquier ataque nuclear importante plantearía el riesgo de la posibilidad de una guerra mundial.⁵⁵ El conflicto se resolvió de forma no concluyente, terminando tan azorosamente como había empezado.

54 Bovingdon 2010, pp.39-45.

55 Ibid, pp.44-45.

Triángulos

Aunque la amenaza de una guerra abierta con la URSS pudo ser finalmente apagada, la militarización del régimen de desarrollo, no. El riesgo de guerra en sí mismo ofrecía una justificación para la disolución de las organizaciones de la Revolución Cultural más radicales, un proceso rematado por el uso del ejército para sofocar las batallas faccionales que estallaron en conflictos armados locales entre 1968 y 1969. Mientras tanto, para asegurar que la producción no quedase interrumpida, buena parte de la infraestructura industrial del país fue entregada a la administración militar.⁵⁶ Internamente, esto solo garantizaba más estancamiento. A nivel geopolítico, sin embargo, el resultado final de esta arriesgada política fue un acercamiento entre China y los Estados Unidos, encabezado por la administración Nixon pero buscado activamente por muchos dentro de los círculos superiores del estado chino, el más destacado de ellos, Zhou Enlai.

En el curso de la década de los sesenta, había quedado cada vez más claro que tanto la autarquía como el aislamiento militar eran básicamente insostenibles. El aislamiento económico llevaba a un aumento de la demanda de bienes de capital que no podían ser producidos en el país, y esta demanda animaba a la apertura de lazos diplomáticos con la esperanza de obtenerlos. Al mismo tiempo, el aislamiento había llevado al riesgo de una guerra simultánea en todos los frentes militares posibles: una guerra costera con los EEUU, una guerra terrestre en Manchuria y Asia Central con la URSS, una guerra en las montañas con India en el Himalaya (tras la guerra sinoindia de 1962) y tanto una guerra directa como indirecta con gobiernos alineados con los soviéticos en las junglas de Indochina. Estas amenazas habían llevado ya a un cambio importante en la geografía de las inversiones dentro de China, con el impulso de desarrollo del Tercer Frente centrado en grandes proyectos de infraestructura militar en las provincias menos accesibles del interior de China.⁵⁷ El simbolismo

56 Véase: Yiching Wu, *The Cultural Revolution at the Margins: Chinese Socialism in Crisis*, Harvard University Press, 2014.

57 Véase Naughton 2007.

político del Tercer Frente era duro y militarista: tras la invasión japonesa, los Nacionalistas habían efectuado una retirada similar hacia el interior, convirtiendo Chongqing en la capital en tiempos de guerra y construyendo buena parte de la infraestructura básica utilizada ahora en el impulso de industrialización del Tercer Frente.

Tras el conflicto fronterizo de 1969, restablecer vínculos con la URSS era improbable. En cambio, la única salida real del aislamiento para China era acogerse a las proposiciones hechas por la administración Nixon. Este proceso fue encabezado por Zhou Enlai, un aliado de Deng Xiaoping que había sido durante mucho tiempo primer diplomático de China. Pero la apertura no se puede atribuir a una sola facción dentro del liderazgo del PCC. Primero, era más una respuesta a la creciente crisis interna que un capricho político, impulsado en particular por la demanda de bienes de capital en las industrias del petróleo y fertilizantes, ambas consideradas absolutamente esenciales para el éxito de los programas industriales de los años setenta. Segundo, estaba claro, aunque tácitamente, el apoyo a esta apertura de las facciones rivales dentro del liderazgo del PCC. De hecho, los contactos diplomáticos se habían iniciado en medio de la Revolución Cultural (si bien después del pico de 1969), y si Mao o la Banda de los Cuatro se hubiesen opuesto abiertamente simplemente no podría haber sucedido. Al principio esta apertura llegó vía canales informales, empezando con el intercambio de jugadores de tenis de mesa en 1971, apoyado por Mao, en lo que más tarde se denominaría “diplomacia del ping pong”. Estas propuestas informales fueron seguidas de una serie de encuentros secretos entre Zhou y Kissinger ese mismo año.

El embargo de los EEUU contra China fue levantado a finales de 1971, y el siguiente año Nixon y Kissinger visitaron formalmente China, la primera vez que un presidente en activo de los EEUU hubiese visitado el país. Durante la visita, Nixon y Kissinger tuvieron un único y breve encuentro con Mao, durante el cual se establecieron las principales líneas de la política china. El resto de su viaje estuvo compuesto de una serie de encuentros con Zhou Enlai, intercalado con intercambios de regalos y sesiones fotográficas pintorescas, y concluyó con la publicación del Comunicado de Shanghai, hasta hoy el documento

fundacional de la diplomacia bilateral sino-estadounidense. Junto con el levantamiento del embargo un año antes, el Comunicado proporcionaba los rudimentos para la política futura en la región. Aunque ambiguo en su redactado, el documento proponía la normalización de relaciones entre los dos países, declarando que los EEUU no buscaban la “hegemonía” en la región (e implícitamente que no se permitiría que la URSS buscara lo mismo, dejando abierta la posibilidad del apoyo de EEUU en futuros conflictos fronterizos), y, lo que es más importante, declaraba el reconocimiento de los EEUU del gobierno continental, incluido el respaldo a una variante de la política de “Una China”, acompañado por el compromiso a cerrar un cierto número de instalaciones militares estadounidenses en Taiwán. Con el fin del embargo y la posibilidad de una solución pacífica para el conflicto de Taiwán dejada abierta, esta ambigua declaración diplomática había abierto la puerta al crecimiento de una relación económica mucho más importante con la esfera capitalista.

En este punto, no se puede decir que hubiese ningún plan real a largo plazo de “abrir” China a grandes sumas de inversión extranjera. La intención de la administración Nixon era básicamente geopolítica, intentando meter una cuña entre los dos centros de gravedad dentro del bloque socialista. Junto con el fin de la Guerra de Vietnam, el establecimiento de esta “Diplomacia triangular” estuvo entre los mayores éxitos de la estrategia a largo plazo de la Guerra Fría de Nixon. El objetivo estratégico del acercamiento era ganar flexibilidad y ventaja en futuras interacciones con la URSS a la vez que se neutralizaba una gran amenaza potencial a los EEUU (que no tenían ningún interés en quedar atrapados en otra guerra en el Pacífico) e impedir la formación de cualquier nuevo bloque sino-soviético.⁵⁸ Desde el punto de vista doméstico, hasta la facción proreformas dentro del PCC veía esta primera diplomacia como parte de un programa extremadamente limitado de liberalización con el objetivo de resolver una serie de crisis internas inmediatas que se

58 Doug Bandow, “A Nixon Strategy to Break the Russia-China Axis,” *The National Interest*, 4 January 2017. <<http://nationalinterest.org/blog/the-skeptics/nixon-strategy-break-the-russia-china-axis-18946?page=show>>.

habían demostrado intratables dentro de las condiciones autárquicas de los años sesenta. Pero las reformas pretendían conservar y de hecho revitalizar el régimen de desarrollo. Simplemente, nunca hubo una estrategia a largo plazo para una transición a la economía de mercado.⁵⁹ Por el contrario, la transición fue el producto que surgió de crisis confluyentes, cuando una serie de azarosas reformas domésticas llevaron a la mercadización local y a la industrialización rural aproximadamente al mismo tiempo que la apertura diplomática convergía con el largo declive de la rentabilidad en la esfera capitalista, llevando a un máximo del comercio (a partir de los años ochenta) y de la inversión extranjera (a partir de los noventa).

Nación, estado y familia

Aunque parezca evidente, es importante destacar que el tipo de diplomacia internacional puesta en marcha por la administración Nixon presupone naciones coherentes, y el mundo capitalista es necesariamente un mundo de estados que administran, cultivan y hacen propaganda de estas diferencias nacionales. Al final, el éxito del régimen de desarrollo en la forja del territorio continental del este de Asia culturalmente diverso y políticamente fragmentado en un estado-nación chino demostró ser el andamiaje necesario para una entrada relativamente suave en el mundo capitalista. Esta precondition no es un mero accidente geopolítico, sin embargo. La nación y el estado moderno, junto con instituciones más antiguas de poder local —la más importante de las cuales es la familia patriarcal— han demostrado una y otra vez ser esenciales para la acumulación. China no fue una excepción, y la finalización del proceso de construcción nacional, uno de los principales objetivos del régimen de desarrollo, se convertiría por tanto en un factor facilitador clave en la transición. Mientras tanto, la perpetuación de las desigualdades de género dentro del régimen de desarrollo —a pesar tanto de la propaganda a contrario y los avances reales y sustanciales comparados

59 Véase: Barry Naughton, *Growing out of the Plan: Chinese Economic Reform (1978-1993)*, Cambridge University Press, 1996.

con la vida antes de la revolución— proporcionarían finalmente el espacio social para el crecimiento de una clase proletaria, dominada en las primeras décadas por mujeres.⁶⁰

Es necesario aquí dar un paso atrás y considerar cómo, exactamente, el impulso abstracto de acumulación se hace carne. Aunque la más íntima lógica interna de la comunidad material de capital es orientada como si fuese un sistema plenamente global, unido con suavidad, sin obstrucciones a los circuitos fundamentales de acumulación, la realidad es que la acumulación solo se puede producir mediante la producción de valor en el mundo real, y este es un proceso intrínsecamente desorganizado, obstruido constantemente y constantemente forzado. La ley del valor no descende del cielo. Llega cargada en las cañoneras, en olas de inflación, o como una lanza oculta tras el papel de los tratados y acuerdos de préstamo. Su condición básica es que tanto recursos como capacidad de trabajo humana, inicialmente exteriores al sistema de mercancías, estén disponibles, y así se mantengan, como mercancías. Esto significa que las áreas fuera del sistema deben ser absorbidas, pero también supone que, a pesar de crisis repetidas que expulsan trabajo fuera del proceso productivo y dejan anillos de áreas degradadas improductivas, la forma mercancía tanto de tierra como de trabajo debe mantenerse bajo cualquier medio necesario. Cuando hablamos de la subsunción de China a la comunidad material de capital, por tanto, estamos hablando tanto de un periodo histórico específico, como de la naturaleza de los mecanismos locales que ayudaron a esta transición. Pero, en muchos casos, estos son también los medios usados por el capitalismo hoy para mantener las condiciones básicas para la producción de valor.

60 La evolución de la cuestión de género bajo el régimen de desarrollo (y hasta hoy) es un tema que merece una investigación mucho más centrada, algo que esperamos explorar en el futuro. Baste decir aquí que la visión inicial de la total abolición del matrimonio hacía mucho que había sido abandonada en los años setenta, y el partido de hecho ayudaba a reformar y controlar la familia, de forma que personas que rechazaban casarse eran a veces castigados. Para más sobre esto, véase: Margery Wolf and Roxane Witke (Eds.), *Women in Chinese Society*, Stanford University Press, 1975; Tani E. Barlow, *The Question of Women in Chinese Feminism*, Duke University Press, 2004; Hershtatter 2011.

Un imperativo fundamentalmente económico, por tanto, toma una infinidad de formas extraeconómicas, a menudo exaptadas de estructuras de poder preexistentes, y casi siempre arrastrando su propia inercia al nuevo sistema. Esto da como resultado mecanismos de opresión exceden intrínsecamente las necesidades económicas básicas del sistema en su conjunto. En China específicamente, esto incluye el funcionamiento general del estado (policía, prisiones, ley de propiedad), pero también herramientas específicas como el sistema de hukou y el dang'an (档案) —aparentemente un mero “registro” administrativo, pero en realidad un sistema individualizado de vigilancia supervisado por la Oficina de Seguridad Pública—. Ambos son exaptaciones que se originaron en la era socialista. De manera similar, el rol de la identidad nacional y su relación con el concepto de una cultura y etnicidad “Han” diferenciadas ha sido esencial tanto para la credibilidad general del estado como para la reivindicación violenta de dominio territorial en lugares como Xinjiang y Tíbet.⁶¹ Mientras tanto, la perpetuación de la familia y las grandes desigualdades de género han sido claves en la creación y mantenimiento de un sistema de clases capitalista: la mercadización del campo tomo como unidad esencial la capacidad productiva de hogares individuales —el cambio al “sistema de responsabilidad de los hogares” no hubiera sido posible sin la capacidad de movilizar la fuerza de trabajo a través de unidades familiares patriarcales. Además, el proletariado temprano en China estuvo dominado por mujeres por las desigualdades preexistentes en la asignación de puntos de trabajo rurales y en el empleo urbano, y el capital privado inicial que afluyó a lugares como el delta del río de la Perla fue movilizado mediante redes de clan.

Aunque mecanismos como estos son dependientes y en última instancia empleados al servicio de estas necesidades económicas (dentro del circuito de acumulación de valor, no son en ningún caso verdaderamente “autónomos” o “semiautónomos”), no se pueden

61 Aún no hemos discutido los sucesos en el Tíbet con detalle, pero para Xinjiang, véase nuestro artículo en este número [de su página web]: Adam Hunerven, “Spirit Breaking.”

reducir a meras causas económicas. Porque su calidad inercial les da tanto un carácter extraeconómico como un grado de consistencia interna que genera la ilusión de que el estado, nación, raza, familia, etc. son capaces de sobrevivir en su *forma actual* más allá de la muerte potencial de la economía. Estos mecanismos son dimensiones de lo que Marx llamaba “acumulación original”. Pero no son restos de una cierta “etapa” de la historia, como muchas interpretaciones erróneas clásicas de la acumulación “primitiva” u original nos hicieron creer⁶², ni son un método de saqueo de unos “comunes” todavía no subsumidos que de alguna manera persisten tras la transición, como es concebido en teorías que reformulan la acumulación original como “acumulación por desposesión”.⁶³ La acumulación original no es una simple fase en la historia —y la historia es, después de todo, una forma de vivir, una avalancha que se retuerce y tiende a sacudirse cualquier etapa que le endosen— ni es dependiente de la permanencia de una periferia (interna o externa) del sistema capitalista. Lo que quizá sea más importante, estos procesos no se definen simplemente por la desposesión. La única característica esencial de la acumulación original es el acto de establecer y mantener el marco necesario para que continúe la acumulación —no el cierre de algún tipo de comunes intersticiales, sino el mantenimiento perpetuo de la comunidad material de capital, lo que supone en cambio el cierre del potencial del comunismo.⁶⁴

62 Esta visión de “etapas” históricas dentro, antes y después del capitalismo se convirtió en una característica central de muchas escuelas de marxismo tras la muerte de Marx. En sus propios escritos, el concepto es a menudo secundario y no particularmente bien desarrollado. Pero determinar la “etapa” nacional de desarrollo era un gran foco de debates en la estrategia revolucionaria en lugares como Rusia, China y Japón en las primeras décadas del siglo xx, llevando también a distorsiones como la teoría de Preobrazhensky de la “acumulación socialista primitiva”, justificando la colectivización violenta en el campo.

63 Esta posición fue popularizada inicialmente por David Harvey, y es hoy el postulado teórico central de muchos programas políticos basados en la defensa, recuperación o expansión de supuestos “comunes”.

64 Para más sobre la teoría de acumulación original como un proceso continuo, véase el trabajo de Werner Bonefield, particularmente el capítulo 4 de su *Critical Theory and the Critique of Political Economy*, Bloomsbury, 2014.

Lo que esto significa para nuestros propósitos es que la creación misma del estado chino —definido por una cultura supuestamente continua y coherente del grupo étnico han— y la permanencia de la familia patriarcal eran precondiciones necesarias para una entrada relativamente suave en el sistema capitalista global. Pero la contingencia de este proceso a menudo se escamotea a la vista. Dado que China completó la transición capitalista como una nación, y como su gobierno e infraestructura familiar fue exaptado para servir a las necesidades de la acumulación continua, podemos decir que la creación de esta infraestructura en la era socialista era, de hecho, el nacimiento de mecanismos para la acumulación original, aunque el régimen de desarrollo no fuese capitalista. Esto es equivalente a defender que los estados y clanes preexistentes del Japón Tokugawa o la Prusia bajo Federico el Grande llegarían a ser esenciales para la formación de estados capitalistas, aunque sus propias economías no fuesen ni mucho menos capitalistas. Esto no significa que la misma existencia del estado-nación garantizase la transición. Estos estados pueden y han colapsado en medio de modos cambiantes de producción o enfrentados a poderes militares opuestos (como experimentó el estado chino mismo a principios de siglo), y la transición al capitalismo puede ser llevada a cabo en medio de esta balcanización, o sobre la base de un nuevo centro político —en condiciones de ausencia de estado, uno de los primeros actos de subsunción al capitalismo fue siempre cartográfico, trazando los poderes coloniales fronteras arbitrarias y definiendo naciones donde no existían antes—. El presupuesto ideológico más básico en una sociedad capitalista es la voluntad de proyectar el capitalismo hacia atrás en el pasado como si fuese tanto perpetuo como inevitable. Retratar el régimen socialista de desarrollo como si fuese de alguna manera secretamente capitalista desde siempre —o una mera etapa de acumulación primitiva abriendo vía al capitalismo— simplemente repite este procedimiento, eliminando la contingencia de la historia y reforzando el mito de la inmortalidad del capitalismo.⁶⁵

65 Sorgo y acero” y su concepto de “régimen socialista de desarrollo” eran críticas implícitas de las diversas teorías según las cuales todos estos regímenes eran simples variaciones de capitalismo (ya sea “capitalismo de estado”, “capitalismo

En realidad, la creación de China como estado nación simplemente proporcionaba una apertura al sistema capitalista internacional, en el mejor de los casos predisponiendo el conjunto de resultados probables en la dirección general de la transición. Pero si China hubiese seguido en un estado de balcanización, es igualmente probable que la invasión, colonización y esclavitud por deuda hubiera dado en buena parte el mismo resultado. Los contrafácticos históricos solo pueden iluminar hasta cierto punto, sin embargo, y simplemente no hay ninguna función para escribir con tinta una vía potencial más allá del capitalismo que pudiera o no pudiera haber existido en el pasado siglo. Lo que podemos concluir es que la infraestructura de gobierno creada durante el régimen de desarrollo ayudaría, al final, a crear y mantener continuamente un sistema para la mercadización de la tierra y la fuerza de trabajo. De manera similar, el mantenimiento de la unidad familiar reforzaría la mercadización, proletarianización y el flujo hacia el interior del capital. Las vías exactas mediante las que estas características fueron exaptadas en el proceso de transición serán exploradas más abajo. Pero es importante destacar aquí que, más que un obstáculo, la existencia de un estado extenso y tradiciones filiales precapitalistas fueron mecanismos importantes para la introducción del capitalismo en el este de Asia continental.

.....
 burocrático”, la descripción de Bordiga de la URSS como simple “capitalismo ruso”, o el concepto de *Aufheben* de “la deformación de valor”). Más que resumir estos debates, simplemente queríamos presentar nuestra propia visión de la experiencia específicamente china, y el artículo de hecho era el resultado de unos diez años de combate con estas teorías. Varios lectores han dado por descontado que esta presentación reflejaba una falta de familiaridad con tales teorías, pero nuestro relato no pretende abordar los muchos otros regímenes que se llamaron a sí mismos “socialistas”. Un puñado de obras han intentado ocuparse de China directamente (en concreto los trabajos de Loren Goldner y Elliot Lu) y les remitimos a estos. Pero muy pocos fueron formulados con China en su mente y, al final, mantenemos que no se puede entender la historia china estudiando la rusa.

Los límites del espíritu

Además del aislamiento geopolítico, los reformadores chinos respondían también a una ola en lento crecimiento de descontento doméstico. En parte, esto era un post-efecto del pico tumultuoso de la Revolución Cultural, pero era también un tipo nuevo de desilusión respecto al socialismo final generada por un siempre creciente periodo de austeridad unido a una alta inversión. Al principio, las nuevas formas de comunismo casi religioso ofrecidas por el estado, codificadas en campañas como el Movimiento de Educación Socialista, tuvieron algún éxito, aunque impredecible, en racionalizar la continuación de la escasez y ofrecer el sacrificio por el proyecto socialista como su propia recompensa espiritual. Pero el espíritu siempre encuentra su límite en la carne. Muchas etnografías del periodo documentan el proceso a nivel personal: el trabajador modelo atrapado por el entusiasmo inicial de la Revolución Cultural, sacrifica los incentivos materiales introducidos tras el Gran Salto, y es recompensado con símbolos casi religiosos de patrocinio estatal, que al principio parecen tener un verdadero peso social para ellos —el cuadro de Mao está enmarcado, el libro rojo colocado en una estantería, pins y pañuelos rojos van fijados a trajes—. Pero a medida que pasan los años estos símbolos se vuelven vacíos. Copias del *Libro Rojo* se apilan junto a mazos de fotos de Mao, demasiadas para enmarcar. El comunismo espiritual de la ideología del estado empieza a romperse. Hasta los trabajadores más modélicos no pueden evitar el creciente cinismo. A escala de masas, se manifiesta primero en los mercados negros, negocios ilícitos, acaparamiento, disminución del ritmo de trabajo —medidas todas para satisfacer lo material a expensas de una virtud superior—. Al final, este cinismo empieza siempre a tomar un carácter más público, y a mediados de los setenta el descontento abierto había empezado de nuevo a crecer.⁶⁶

Se había producido también una cierta retirada desde el cénit del impulso de inversión fuertemente militarizado del Tercer Frente. Tras

66 Sobre estas tendencias en los setenta, véase la sección cuarta de “Sorgo y acero” y el capítulo 7 de *Cultural Revolution at the Margins* de Yiching Wu.

el incidente de Lin Biao en 1971, el miedo a un golpe militar incentivó al régimen a reducir la implicación del ejército en la producción, y los reformadores consiguieron con éxito recortes en hinchados proyectos de construcción en el oeste en favor de inversiones inmediatamente productivas canalizadas hacia las regiones costeras. Mientras tanto, las primeras reuniones con Nixon y Kissinger dieron como resultado un acuerdo para «gastar 4,3 mil millones de dólares en la importación de equipo industrial», centrándose en «11 plantas de fertilizantes a una muy gran escala de un consorcio estadounidense-holandés». ⁶⁷ El objetivo estratégico inmediato era mantener el régimen de desarrollo, no poner en práctica reformas de mercado de amplio espectro, y ciertamente no acabar plenamente incorporados a la economía capitalista global. Pero las reformas tuvieron también una dimensión táctica, con el objetivo de apaciguar el descontento latente que crecía entre la población.

En 1974 una nueva ola de acciones industriales recorrió las ciudades, más sutil que la vista a finales de los años sesenta, pero sin embargo lo suficientemente extendida como para señalar que muchos de los mismos problemas económicos (salarios estancados, deterioro de los servicios de bienestar) habían permanecido a pesar de la retórica de la época. ⁶⁸ Quizá más importante, resurgieron críticas explícitas al régimen en este periodo, pero con buena parte de la ultraizquierda eliminada en 1969, esas críticas se fusionaron ahora con un programa más abiertamente liberal pidiendo democratización y, cada vez más, mercadización. En Guangzhou, en 1974, se pegaron una serie de carteles con grandes caracteres con las primeras declaraciones públicas del grupo Li Yizhe, una coalición laxa de jóvenes dirigentes (dirigida por Li Zhengtian, Chen Yiyang y Wang Xizhe) quienes habían estado brevemente encarcelados en el cénit de la Revolución Cultural. Aunque se quedaban cortos respecto a propuestas más radicales hechas por facciones de ultraizquierda algunos años antes, el grupo Li Yizhe articulaba una posición vagamente humanista-marxista, similar en carácter a la avanzada por los disidentes del este de Europa, y

67 Naughton 2007, p.77.

68 Jackie Sheehan, *Chinese Workers: A New History*, Routledge, 1998. pp.144-145.

notable por su capacidad (principalmente gracias a Wan Xizhe) de justificar su visión mediante un compromiso elaborado con la teoría marxista. El que tuvo más impacto de sus ensayos, titulado «Sobre la democracia socialista y el sistema legal», era crítico con el régimen (indirecta pero muy claramente), incluida la “nueva nobleza” de la clase burocrática, la Banda de los Cuatro y el culto a la personalidad. Junto con el fin de los arrestos masivos y de la encarcelación de disidentes, abogaba por una democratización aumentada y algunos de sus autores clave se acabarían convirtiendo en líderes del Movimiento del Muro de la Democracia de finales de los setenta. Al documento Li Yizhe, Zhao Ziyang (quien más tarde se convertiría en uno de los líderes clave de China en la era de la reforma), en aquel momento secretario del Partido en Guangdong, le permitió tácticamente que se difundiese. El descontento popular fue por tanto, al menos en parte, cultivado y dirigido por algunos reformistas dentro del partido, quienes esperaban que el mensaje político contenido en estas críticas pudiese ser movilizadado de una manera útil contra facciones rivales.⁶⁹

Pero el descontento que hizo evidente el grupo Li Yizhe no era en ningún caso un producto de tales conflictos faccionales, aunque Zhao Ziyang buscara movilizarlos para fines políticos. Los autores de Li Yizhe simplemente habían empezado a formalizar su propia experiencia de la Revolución Cultural a la vez que proporcionaban un fondo teórico para muchas de las demandas que ya habían empezado a aparecer en las protestas populares. Estas protestas se concentraban en los grandes centros urbanos del país. En 1974, en el “Incidente de la montaña Baiyun”, más de cien mil obreros fabriles, soldados desmovilizados y jóvenes treparon una montaña cerca de Guangzhou, supuestamente un festival en mitad del otoño en conmemoración de sus ancestros, aunque en realidad el encuentro se convirtió en una protesta contra la burocratización y la desigualdad.⁷⁰ En el verano de 1975, una ola de huelgas no declaradas se disparó en Hangzhou y «solo se le pudo poner fin con un despliegue militar a gran escala en las

69 Anita Chan, Stanley Rosen y Jonathan Unger, Eds., *On Socialist Democracy and the Chinese Legal System*, Routledge 1985. pp.1-20.

70 Chan et. al. 1985, p.9 y Sheehan 1998, p.146.

fábricas con hasta 30.000 tropas.»⁷¹ En 1976, la muerte de Zhou Enlai provocó una de las mayores explosiones de protestas desde finales de los años sesenta. Usando la muerte del primer ministro como justificación para reuniones públicas, activistas en ciudades de toda China planearon converger el 5 de abril, la fecha en la que en ese año caía Qingming (un día tradicional para honrar a los muertos). El movimiento 5 de abril vería la participación de jóvenes trabajadores en todo el país, gritando los muchos descontentos latentes que habían estado creciendo durante la Revolución Cultural⁷².

Pero el movimiento también cristalizó estas demandas en formas nuevas. Absorbiendo algo del lenguaje y la lógica del grupo LiYizhe, quienes protestaban empezaron a codificar sus demandas en términos de política de partido de alto nivel. Aunque eran básicamente una continuación de la serie de protestas obreras que habían empezado con la ola de huelgas de 1956 en Shanghai y continuado con el descontento de principios de la Revolución Cultural, las protestas obreras de 1976 se apartaron en cierto modo de la tradición de huelgas “economicistas” que pedían aumentos de salario, beneficios, mejores condiciones laborales y un aumento del control obrero sobre la producción.⁷³ En cambio, los manifestantes atacaban directamente a la dirección del partido, asociando el largo estancamiento de los salarios y los estándares de vida con la Banda de los Cuatro, la facción que había gobernado el partido desde la supresión de las revueltas a finales de los años sesenta. Mientras tanto, la posición de Zhou mismo, un reformador asociado con Deng Xiaoping, ayudó a trasladar este descontento en apoyo popular para la facción reformista en su sentido más amplio. El movimiento llegó a su cénit con el Incidente de Tiananmen de 1976, cuando fueron eliminadas durante la noche coronas que se habían colocado en la plaza de Tiananmen en conmemoración de Zhou y los manifestantes fueron

71 Sheehan 1998, p.146.

72 *ibid*, pp.146-149.

73 Para más detalles sobre la historia del “economicismo” tanto como un aspecto de la protesta obrera en la era socialista y como un término utilizado para desacreditar la agitación, véase:: Sheehan 1998 y Wu 2014.

expulsados de la plaza. Aunque los manifestantes en su mayor parte no habían expresado un gran apoyo por ningún miembro de la facción reformista (excepto Zhou, por supuesto), medios oficiales culparon de las protestas a Deng y utilizaron los sucesos como una excusa para colocarlo bajo arresto en Guangzhou. Irónicamente, esta respuesta tuvo el efecto de presentar a los reformistas con más base popular de apoyo explícito de la que en realidad tenían.⁷⁴ Una vez los reformistas conquistaron el poder en 1978, el movimiento fue «presentado por el régimen de Deng como un acto espontáneo de masas en apoyo del difunto Zhou y su protegido Deng, y contra la Banda de los Cuatro (e implícitamente también contra Mao); se le representó sobre todo como un rechazo popular de la Revolución Cultural.»⁷⁵ Esto a pesar de la clara continuidad con las demandas hechas por los trabajadores a lo largo de la anterior década.

A pesar de la mano dura, las huelgas continuaron durante el verano de 1976 en ciudades de toda China. La muerte de Mao se produjo en septiembre, y la ola de protestas se usó retroactivamente como justificación para expulsar a la Banda de los Cuatro, quienes para aquel momento conservaban el poder solo por el patronazgo de Mao. El cambio en el liderazgo fue de hecho popular, provocando otra movilización de masas conocida como los “tres vacíos” «lo que quería decir que las licorerías, las tiendas de fuegos artificiales e incluso las camas de hospital estaban todas vacías», en lo que fue «probablemente la mayor fiesta espontánea que el mundo haya visto nunca.»⁷⁶ A pesar del cambio en el liderazgo, sin embargo, las protestas no se apagaron simplemente. Continuando la tradición del 5 de abril, el Movimiento del Muro de la Democracia en 1978 planteó muchas de las mismas cuestiones al nuevo régimen, ahora encabezado por Deng. Los salarios y la escasez de viviendas urbanas eran problemas importantes, como lo eran la continuación de demandas de mayor democratización por parte de muchos activistas. Por primera vez, sin embargo, los

74 Sheehan, pp.148-151.

75 Ibid, p.150.

76 Ibid, p.154.

manifestantes también empezaron a comparar el estado de desarrollo de China con el de los países capitalistas, incluyendo tanto a Occidente como a sus vecinos en rápido desarrollo. Con países como Corea del Sur, Taiwán, Singapur e incluso Hong Kong (todos los cuales se habían encontrado en condiciones muy similares a la de China tras la II Guerra Mundial) inmersos en un rápido desarrollo, se hizo evidente una brecha inexplicable entre China y sus vecinos. Muchos empezaron a preguntar por qué el más avanzado sistema socialista no había conseguido producir iguales o superiores retornos en nivel de vida —una pregunta que no haría más que hacerse más prominente en los años ochenta—. ⁷⁷ Pero el movimiento del Muro de la Democracia no llegaba a las críticas radicales que se habían planteado a finales de los sesenta. Demandas de mayores salarios y un desarrollo más rápido se unían, en lo más extremo, con demandas de una autogestión obrera al estilo de Yugoslavia y una mercadización parcial. ⁷⁸

Aunque inicialmente comprensivo, en los primeros años de la década de los ochenta el régimen de Deng temió que el descontento industrial se le fuese de las manos. En particular, el ascenso de Solidarnosc en ese mismo periodo en Polonia parecía indicar la posibilidad de sucesos similares en China si se les devolvía demasiado poder a los trabajadores y el recién instituido aparato para las elecciones en los pueblos. La respuesta del estado fue de supresión gradual, unido a concesiones económicas. La libertad de expresar quejas contra el partido fue lentamente abandonada, las “Cuatro Grandes Libertades” de jure, hablar libremente, expresar sus puntos de vista con plenitud, celebrar grandes debates y escribir carteles en grandes caracteres, fueron eliminadas de la constitución en 1980, y el derecho de huelga fue eliminado dos años más tarde. Mientras tanto, se introdujeron una serie de aumentos salariales de actualización desde 1977 a 1979, los primeros en una década, y se les dio a los trabajadores más influencia

77 *ibid*, pp.160-163.

78 Esto era particularmente prominente en el trabajo de teóricos como Wang Xizhe. Véase: Chan et. al. 1998.

sobre algunos aspectos de la política local y la producción.⁷⁹ Este era el contexto en el que operaba el programa político reformista y estas reformas iniciales respondían directamente a las crisis que se habían formado en el curso de las décadas anteriores. Pero, en general, esta respuesta fue incompleta. Aunque los estándares de vida subieron, el problema de la burocratización no parecía más que aumentar y la élite política empezó una lenta fusión con las élites técnicas para formar una clase dirigente más y más unida. Esto validaba muchas de las críticas hechas por disidentes durante la Revolución Cultural, pero incluso estos críticos no habían previsto la verdadera importancia de lo que estaba sucediendo. A medida que se producía la mercadización y el protoproletariado crecía en número, la clase dominante que había empezado a unirse ya no era un mero grupo de élites burocráticas extrayendo una porción indebida del excedente de grano, sino que habían empezado a tomar las características de una burguesía gradualmente en formación.

Estancamiento, modernización y el retorno al hogar

Si los límites materiales a los que se enfrentaba el sector urbano del régimen socialista de desarrollo llevaron a protestas por parte de la clase obrera, también el cuello de botella de la producción agrícola llevó a la inestabilidad social tanto en las áreas urbanas como las rurales. El crecimiento de la población desde el GSA llevó a un estancamiento en la producción de grano per cápita a mediados de los años setenta. El estado ya había estado extrayendo menos grano tras el GSA, temiendo una exacerbación de sus ya tensas relaciones con el campesinado. De hecho, la adquisición de grano por parte del estado fue limitada y apenas creció entre 1965 y 1978.⁸⁰ Desde 1971 hasta 1976 el estado ni siquiera adquirió suficiente grano para los consumidores urbanos.⁸¹ Como respuesta, se instituyó el congelamiento de la contratación en 1973.

79 Sheehan, p.155, p.167 y pp.192-193.

80 Dali Yang, *Calamity*, 108.

81 *Ibid.*, p. 123.

Los jóvenes fueron enviados al campo, empujándolos de hecho fuera del campo de la responsabilidad del estado, siendo ahora su alimentación y vivienda proporcionados directamente por unidades de producción rurales. A pesar de esto, el déficit de grano persistió, y las importaciones se hicieron cada vez más necesarias a lo largo de los años sesenta y setenta.⁸² De manera crucial, el cuello de botella agrícola era un estricto límite material a la tasa de acumulación, que determinaba cuánto podía invertir el estado en desarrollo industrial. Esto no eran solo problemas de sistémica asignación errónea y productividad agrícola estancada, sino que también señalaba una crisis más profunda en el corazón mismo del régimen de desarrollo. Con una intrincada estructura clientelista basada en la brecha entre la ciudad y el campo, el mantenimiento de una extracción de grano continuada era esencial para el mantenimiento del régimen de desarrollo. A medida que esta relación central empezaba a romperse, las fracturas empezarían a extenderse hacia afuera, afectando a todos los aspectos de la producción.

Como el crecimiento agrícola estancado arrastraba hacia abajo el desarrollo industrial, el estado respondió con renovados esfuerzos de modernización agrícola, incluido un “mini-Gran Salto” centrado en la producción de grano.⁸³ Aunque las exhortaciones políticas y llamamientos al modelo Dazhai continuaron, fue principalmente el “repentino avance” del estado en inversión agrícola, especialmente en 1978 y 1979 (casi un nueve por ciento —cerca del doble del aumento en otros sectores—⁸⁴), lo que finalmente produjo un crecimiento real de la producción.⁸⁵ Al mismo tiempo, la tasa de acumulación creció a un inusualmente alto 34,6% en 1979.⁸⁶ Millones de trabajadores rurales y enormes nuevas inversiones estatales llevaron a casi cuatrocientos

82 Ibid., p. 108.

83 Zweig 1989, p. 71.

84 Frederick C. Teiwes y Warren Sun, *Paradoxes of Post-Mao Rural Reform: Initial Steps Toward a New Chinese Countryside, 1976-1981*, Routledge, 2015, pp. 203-204.

85 Véase también Sun Laixiang 2001.

86 Griffin y Griffin en Griffin ed. 1984, p. 211.

mil nuevos proyectos de construcción de capital agrícola a principios de 1977, creando nuevos campos de cultivo, mejorando viejas tierras agrícolas y construyendo nuevas infraestructuras de riego y conservación de agua.⁸⁷ Hubo nuevos fondos disponibles para la mecanización y técnicas de cultivo científicas. La modernización agrícola también implicaba un aumento en la escala de producción, que era una precondition para una mecanización con éxito. Mientras tanto, los campesinos en muchas áreas estaban experimentando con diversos sistemas de responsabilidad y valoración de tareas, lo que contrajo las tareas de producción a pequeños grupos y en unas cuantas áreas incluso a familias. En su mayor parte, sin embargo, la distribución siguió en el nivel de equipo de producción, donde se utilizaban sistemas de responsabilidad. A lo largo de finales de los setenta, el partido todavía descartaba oficialmente un regreso a la agricultura familiar, aunque existía el reconocimiento de que en diferentes áreas se podían utilizar diferentes sistemas de rendición de cuentas y remuneración, y solo cuando las condiciones eran particularmente favorables debería elevarse el nivel de rendición de cuentas a la brigada, aunque este fuese el objetivo a largo plazo.

En total, estas inversiones llevaron a aumentos en la producción de grano, aumentando la producción nacional de alrededor desde 285 millones de toneladas, donde había quedado estancado durante tres años hasta 1977, a 305 millones de toneladas en 1978 (un aumento de un ocho por ciento) y 332 millones de toneladas en 1979 (otro incremento de un nueve por ciento).⁸⁸ Este aumento se produjo aunque el área total cultivada disminuyese, una tendencia que continuó hasta 1984.⁸⁹ Los precios de compra agrícola estatales subieron (22 %

87 Zweig 1989, p. 71; también Rural Capital Construction numbers—China Data tables.

88 CIA, “China Provincial Grain Production,” 1982, <<https://www.cia.gov/library/readingroom/docs/CIA-RDP83B00227R000100070005-7.pdf>>; Teiwes y Sun 2015, p. 203; Zweig 1989, p. 71.

89 Li, Yuxuan, Weifeng Zhang, Lin Ma, Liang Wu, Jianbo Shen, William J. Davies, Oene Oenema, Fusuo Zhang, y Zhengxia Dou. “An Analysis of China’s Grain Production: Looking Back and Looking Forward.” *Food and Energy Security* 3, no. 1

en 1979),⁹⁰ y los impuestos sobre la producción agrícola se recortaron. El bono por encima de la cuota aumentó, y se redujo el tamaño de esta.⁹¹ Junto con los ingresos de las industrias rurales, esto llevo a un aumento de casi un 20% del ingreso familiar rural per cápita a finales de 1978.⁹² Estas reformas, por tanto, parecían apuntar a una salida del cuello de botella agrícola, y ofrecer así un vislumbre de una vía hacia adelante que podía llevar a la salvación del régimen de desarrollo en descomposición.

Sin embargo, estas políticas de modernización agrícola también contribuyeron significativamente a mayores déficits, llevando a la revocación de las políticas de mini-Gran Salto de 1978-1979. Fueron estos déficits más que cualquier otra cosa los que dieron como resultado la vuelta a la producción familiar a principios de 1980. El déficit se convirtió en un problema para el partido en el centro en 1979, cuando un pequeño excedente estatal se convirtió en un déficit del 20% seguido por un déficit del 17% el siguiente año,⁹³ sin llegar a un acuerdo sobre cuánto o cómo recortar los gastos estatales en ese momento. Los déficits se agravaron con una inflación creciente. El problema del déficit, del que se echaba la culpa principalmente a las inversiones agrícolas y a la subida de los precios de compra, llevó a un debate sobre el cambio a “sistemas de responsabilidad familiar” [SRF, HRS por sus siglas en inglés, household responsibility systems] para recortar los costes para el estado de la modernización agrícola. Como nuevo primer ministro, Zhao Ziyang declaró en marzo de 1980: «la carga sobre el país es demasiado pesada, es una carga que no nos podemos permitir.»⁹⁴ Él abogaba por que a las áreas rurales que dependían del estado para su alimentación se les

.....
(1 de marzo, 2014): 19–32. <<https://doi.org/10.1002/fes3.41>>.

90 Teiwes y Sun 2015, p. 203.

91 Sicular, Terry. “Grain Pricing: A Key Link in Chinese Economic Policy.” *Modern China* 14(4), 1988:, p. 486.

92 Teiwes y Sun 2015,, p. 119.

93 Sicular, “Grain Pricing,” 1988, p. 478.

94 Teiwes y Sun 2015, pp. 150-151.

permitiese cambiar a contratos de producción a familias (包产到户). Estas políticas consiguieron pronto el apoyo de Deng Xiaoping, quien declaró el siguiente mes que la inversión estatal podía ser reducida si la producción se contrataba a hogares campesinos.⁹⁵ La inversión del estado en agricultura cayó aproximadamente un 10% en 1980 y casi un 44% en 1981, llevando a una caída de la producción de grano de 332 millones de toneladas en 1979 a 320 y 325 millones de toneladas en 1980 y 1981.⁹⁶ La tasa de acumulación se redujo de su pico de 1979 del 34,6%.⁹⁷

La principal preocupación de los líderes del partido en el cambio al contrato a los hogares era por tanto la carga de la modernización agrícola sobre los ingresos estatales, y de hecho el regreso a la agricultura familiar fue un regreso a la agricultura de baja inversión que había caracterizado la agricultura desde los años cincuenta hasta mediados de los setenta. La alta inversión en modernización agrícola de finales de los años setenta fue una breve anomalía. Para finales de 1980, el 14% de los equipos de producción habían cambiado a SRF.⁹⁸ Pero hizo falta otro año para que los SRF fuesen recomendados oficialmente para todas las áreas rurales, sin importar lo bien que funcionase localmente el sistema colectivo.⁹⁹ Para ese momento, cerca de la mitad de los equipos de producción habían cambiado al SRF, con el estado central presionando a las provincias para que transformasen la organización de la producción agrícola. Inicialmente, este regreso a la agricultura familiar fue visto como una medida temporal para enfrentarse al déficit estatal. Fue una suspensión temporal de la preocupación por la desigualdad rural, que permitiría un aumento

95 Ibid., p. 152.

96 Ibid., p. 203.

97 Adjit Ghose en Griffin ed. 1984, p. 211; Teiwes y Sun 2015, p. 151.

98 Teiwes y Sun 2015, p. 163.

99 Así, aunque no es una sorpresa la difusión del sistema de responsabilidad familiar en una provincia menos desarrollada como Guizhou, también se extendió en áreas donde la economía colectiva funcionaba mucho mejor, como Guangzhou. La velocidad con la que fue adoptada provincialmente, sin embargo, fue muy variada. Véase Teiwes y Sun 2015, pp. 159-164.

único de la producción ya que estimulaba los incentivos para la intensificación del trabajo campesino sin necesidad de la inversión de recursos del estado necesarios para una política a largo plazo de modernización agrícola. El giro hacia el SRF fue finalmente por tanto un producto de una contradicción intrínseca a los métodos del régimen de desarrollo de asignación de bienes de capital —el intento de modernizar a través de inversiones masivas del estado en déficits generados por la agricultura, lo que podía causar peligrosas presiones inflacionistas y estrangular los fondos disponibles para otros proyectos industriales—. Pero estas asignaciones de capital no podían ser simplemente devueltas, pues se habían encarnado en grandes desembolsos en plantas y equipo. No hubo, por tanto, un regreso al cuello de botella pre-déficit. El giro al SRF se entendió por tanto como la opción disponible más fácil, si no la única, para mantener a raya las inestabilidades estructurales generadas por el déficit.

En el largo plazo, esto constituyó el principio de la descolectivización, y para finales de 1983, el 98 % de los equipos de producción habían hecho el cambio.¹⁰⁰ Mientras tanto, la descolectivización de la producción fue acompañada de una descolectivización de la administración rural. Las funciones institucionales de la comuna fueron reemplazadas por el gobierno de ciudad (乡), y el nivel de brigada fue reemplazado por el liderazgo de aldea (村). El principal modelo de producción adoptado fue el dabaogan (大包干) o “gran contrato de gestión” por el que la tierra seguía siendo propiedad del colectivo aldeano, pero los hogares podían producir lo que quisiesen sobre la tierra contratada siempre que produjesen cultivos para cubrir la cuota de equipo para el estado.¹⁰¹ Los equipos de producción ya no gestionaban la producción agrícola bajo este sistema. Una consecuencia inmediata de todo esto fue que la desigualdad dentro de las aldeas y entre regiones aumentó. Bajo este nuevo sistema, lo bien que le fuese a un hogar en comparación a otros en la misma aldea tenía mucho que ver con el tamaño y constitución de la familia. Un factor mayor del éxito económico, sin embargo, tenía que ver con

100 Jonathan Unger, *The Transformation of Rural China*, M.E. Sharpe, 2002, p. 102.

101 *Ibid.*, p. 100.

la localización de la aldea y las conexiones de la familia con los líderes locales. En áreas más cerca de la costa y de ciudades más prósperas, la nueva libertad para vender en el mercado productos diversificados por encima de la cuota permitió aumentos de los ingresos de algunos campesinos, pero también llevó a una mayor desigualdad local. Esta desigualdad dentro de la aldea se reflejaba en la desigualdad entre aldeas, cuando los campesinos en regiones menos accesibles del interior lejos de las ciudades tenían menos oportunidades de beneficiarse del mismo sistema.

Muchos contratos entre hogares y el colectivo originalmente fueron solo por tres años, pero la extensión del contrato aumentó rápidamente a 15 años para incentivar la reinversión en la tierra. Inicialmente, la producción agrícola aumentó entre 1980 y 1984, especialmente por un mayor uso de fertilizantes y el aumento de incentivos a añadir insumos de trabajo. Para el estado, los beneficios a corto plazo del nuevo sistema valieron la pena al disminuir la carga financiera (las inversiones agrícolas siguieron bajas) aunque la modernización agrícola también se ralentizó. Pero los precios de los alimentos urbanos siguieron todavía subsidiados, permaneciendo por debajo de los precios rurales de compra a lo largo de los años ochenta, y por tanto generando todavía un déficit. De hecho, el aumento de la producción agrícola resultante impelió a más reformas de mercado, teniendo como objetivo ahora los sistemas de compra y comercialización y de cuota. Sin un fuerte sistema colectivo para hacer cumplir las cuotas, muchos hogares empezaron a ignorarlas completamente, produciendo en su lugar cultivos para el mercado.¹⁰² Mientras tanto, el sistema unificado de compra y comercialización que había sido diseñado para gestionar la escasez de excedente agrícola se enfrentaba ahora al nuevo problema de un exceso de producción, ya que el estado había garantizado la compra de cualquier magnitud de grano.¹⁰³ Esto animaba a mayores reformas de mercado en la compra de grano, puesto que la compra garantizada se volvió extremadamente costosa a medida que aumentaba la producción. Los subsidios del estado a

102 Sicular, "Grain Pricing," 1988, p. 469.

103 Ibid., p. 470.

los productos agrarios crecieron hasta un 18% del total de gastos del estado en 1981, y disminuyeron solo ligeramente hasta el 14% en 1984. Como respuesta, los bonos por encima de la cuota fueron eliminados para productos agrícolas clave entre 1983 y 1985, instituyendo un único sistema de precios. Los precios garantizados fueron entonces reemplazados con precios negociados, de manera que el estado pudiera responder a un mercado cambiante. Finalmente, en enero de 1985, el estado intentó terminar completamente con el sistema de cuotas para la mayor parte de los productos agrícolas, en lugar de influir en la producción mediante contratos y compras de mercado, estabilizados mediante un precio suelo.¹⁰⁴ Con el fin del sistema de cuotas, la garantía del estado de adquirir ciertos productos agrícolas también desapareció.¹⁰⁵

Estas reformas tenían como objetivo reemplazar la compra planificada estatal con adquisición en el mercado. Pero fuerzas estructurales igualmente fuertes seguían empujando en la dirección opuesta, pues cualquier reducción de los subsidios de los precios alimentarios urbanos hubiera conducido al descontento urbano, erosionando la frágil credibilidad de los reformistas. El fin de los precios garantizados no se aplicó plenamente, por tanto, y una caída en la producción de grano en 1985 forzó al estado a pagar precios más altos de mercado, aumentando de nuevo los costes de los subsidios alimentarios.¹⁰⁶ Los intentos de mercantilizar completamente los precios agrícolas entraron en bucle en un patrón que se repetiría durante el periodo de reforma: el alto costo de los subsidios alimentarios para el presupuesto estatal le forzaba a seguir comprando y en algunos casos a reformas de precios de mercado, y esto reducía la producción de grano, retirándose el estado de las reformas como respuesta, normalmente subiendo de nuevo el coste de los subsidios. Pero más allá de la producción de grano, costes más altos del forraje

104 Sicular, Terry. "Agricultural Planning and Pricing in the Post-Mao Period." *The China Quarterly*, no. 116, 1988: p. 694.

105 Sicular, "Grain Pricing," 1988, pp. 470-473.

106 Sicular, "Agricultural Planning," 1988, pp. 695-696.

para animales y otros insumos agrícolas (en concreto fertilizantes y pesticidas) ayudaron a empujar más fuerza laboral rural hacia la industria rural y a hacer crecer los mercados para productos agrícolas complementarios, como verduras.¹⁰⁷ De este modo, la mercadización avanzó en general, a pesar de ciclos de reforma y retirada. Mientras tanto, una contradicción clave a lo largo de todo el proceso fue la cuestión de cómo reducir la carga financiera para el estado causada por los subsidios alimentarios sin subir tanto los precios de los alimentos urbanos que la inflación llevase a la protesta urbana. Como sería evidente en las protestas de Tiananmen de 1989, el estado fracasó en este aspecto. Fue solo mediante la represión del movimiento que el estado pudo finalmente atravesar esta contradicción, mercadizando finalmente los productos agrícolas.

La edad de oro de la industria rural

A medida que la producción agrícola avanzaba escalonadamente hacia el mercado, la industria rural experimentaba un renacimiento. El Tercer Pleno de 1978 actuó como sanción oficial para desarrollos locales que ya hacía mucho que estaban en marcha, marcando un quinto punto de inflexión para la industria rural (tras el movimiento cooperativo, el Gran Salto Adelante, las medidas drásticas post-Salto y el resurgimiento de finales de los sesenta centrado en la modernización agrícola). Además de proporcionar a las ECB reducciones y exenciones de impuestos, el pleno no solo hizo un llamamiento a que las empresas colectivas rurales hiciesen todo el procesamiento de los productos agrícolas “en los que fuese adecuado su procesamiento rural”, sino que también recomendó que las fábricas urbanas enviasen partes de sus componentes de procesamiento a las ECB y «ayudasen a equipar a estas últimas con el equipamiento y la tecnología necesarios.»¹⁰⁸ Las

107 Ibid., p. 696-697.

108 Bird & Lin 1990, p. 10. Según Enos (1984, p. 225), ya era común que las ECB hicieran ambas cosas (procesar productos agrícolas y producir componentes industriales para empresas estatales) tan pronto como en 1975. Como no era recomendado oficialmente, y en muchos casos estaba prohibido y restringido hasta

restricciones de principios de los años sesenta impuestas tras la hambruna fueron finalmente levantadas, permitiendo tanto a las comunas como a las brigadas gestionar empresas de cualquier industria excepto las cuatro reservadas al estado: textil de algodón, tabaco, armamento y ciertos tipos de hierro y acero.¹⁰⁹ Pero incluso estas restricciones se aplicaron con las habituales excepciones locales, pues se permitieron diferentes tipos de industrias de hierro y acero a diferentes escalas, y hubo ejemplo claros de empresas textiles de algodón en Wenzhou en ese mismo periodo que no eran estatales.

En general, estas reformas facilitaron la formación gradual de redes regionales entrelazando empresas rurales colectivas (pronto renombradas “Empresas de Ciudad y Pueblo”, o ECP [TVE por sus siglas en inglés (Township-and-Village Enterprises)] como suministradoras de componentes para empresas urbanas de propiedad estatal –un modelo conocido como el “nexo EPE-ECP”, que terminaría interpretando un papel importante en la transición al capitalismo para lugares como Shanghai. Pero primero, se seguía esperando que las ECB se centrasen en la tarea de facilitar la modernización agrícola, ahora unido a un resurgimiento y expansión oficiales del principal rol tradicional de la industria rural, que en realidad nunca había desaparecido completamente: el procesamiento de productos agrícolas. Esta función se volvió particularmente importante cuando el sistema de compra y comercialización unificado dio paso gradualmente a mercados privados. A medida que las empresas colectivas rurales empezaban gradualmente a tomar vida propia en respuesta a la combinación de mercadización parcial, descolectivización agraria, aumento de la productividad y descentralización financiera, el Tercer Pleno fue seguido por una serie de nuevas políticas promocionando las ECB. El resultado fue un aumento del valor de su producción a una tasa anual de crecimiento

.....
 1978, esta observación puede tomarse como otra evidencia de la iniciativa local con la que la política oficial se veía forzada a ponerse al día –como la reorientación de algunas ECB hacia mercados de consumo urbano interrumpida en 1967-1968, mencionada más arriba.

109 Enos 1984, p. 241.

entre el 13 y el 19% entre 1980 y 1983.¹¹⁰ Aunque seguía mostrando un robusto crecimiento, este era más lento que la media de crecimiento del 25,7% entre 1970 y 1976. Este crecimiento más lento, a pesar del aumento de los incentivos, se debió probablemente a aún mayores incentivos para la agricultura durante estos años. El crecimiento de las ECB despegaría verdaderamente en 1984 debido a la combinación de aún más incentivos políticos introducidos ese año y la disminución de los incentivos en la agricultura, incluidos precios de compra más bajos.

Para la industria rural, por tanto, la década se puede dividir en dos etapas. Los primeros años, entre 1978 y 1983, vieron a las ECB empezar a experimentar con una variedad de estructuras de propiedad, acuerdos financieros y relaciones de empleo. A pesar del nombre oficial de “Empresas de Comuna y Brigada”, muchas eran en realidad propiedad de equipos de producción (la unidad administrativa más pequeña, por debajo del nivel de brigada) o incluso hogares individuales, o alguna combinación de propietarios individuales y colectivos. En 1981 un equipo de investigadores extranjeros observó que las ECB eran «creadas conjuntamente por hogares o grupos de individuos o por hogares en combinación con equipos, brigadas o comunas; empresas creadas conjuntamente por equipos o brigadas de la misma o diferentes comunas, y empresas creadas conjuntamente por la comuna en combinación con empresas estatales.»¹¹¹ Esto demuestra tanto la tendencia hacia la empresa privada, que se volvería finalmente predominante, como la aparente diversidad de posibilidades económicas, en contraste con lo que ahora parece haber sido una marcha inevitable hacia el capitalismo. Esta diversidad de final abierto daría pronto lugar a un enorme debate político en China y en el extranjero sobre las posibilidades de un “socialismo de mercado”, en el que la naturaleza experimental de las ECB/ECP interpretaría un papel central.

Ya a principios de los ochenta, sin embargo, eran visibles signos

110 Byrd & Lin 1990, p. 11.

111 Griffin y Griffin, en Griffin ed. 1984, p. 216.

de dónde terminarían en realidad tales experimentos. Aunque la legalidad de estas estructuras de propiedad estaba todavía en una zona gris, una vez una ECB había obtenido su registro se convertía en elegible para una ayuda estatal considerable, incluidos préstamos (del gobierno, bancos o empresas estatales para los que las ECB producían componentes) y la asignación de técnicos. Estos técnicos no eran miembros de la empresa “colectiva” y eran por tanto esencialmente trabajadores asalariados –aunque la política central estaba todavía a años lejos de permitir a empresas privadas contratar trabajadores asalariados, fuera de las cuatro ZEE (Zonas Económicas Especiales) que habían abierto justo el año anterior.¹¹² Desde el punto de vista financiero, las relaciones también estaban cambiando, cuando, de facto, se volvió común que los propietarios de las acciones conjuntas fuesen los receptores de estos préstamos, y se fuese reduciendo el requerimiento previo de que las ECB entregasen casi todos sus beneficios a la comuna o brigada para la financiación de bienes y servicios públicos. Por ejemplo, una “corporación conjunta” a nivel de comuna en Sichuan creada en 1980 era responsable de gestionar veintiocho empresas, la mayor parte de las cuales eran anteriormente ECB independientes. La corporación inicialmente «repartió acciones libres de costo a las aldeas (anteriormente brigadas) y cooperativas (anteriormente equipos) de las que había surgido», y más tarde vendió nuevas acciones para financiar la inversión. Cualquiera podía comercializarlas, incluidas aldeas e individuos. Aunque en 1981 los accionistas privados suponían solo un uno por ciento del capital de esta corporación, «que un individuo pueda en principio adquirir acciones en una empresa colectiva en China representa un sorprendente cambio de política.»¹¹³ Esto también señalaba el crecimiento de nuevas desigualdades sustanciales: una corporación a nivel de brigada en otra parte de Sichuan gestionaba cuatro empresas. Tras unos cuantos años de desarrollo y reorganización, veinticinco de los 201 hogares que comprendían aquellos cinco equipos no poseían acciones, sesenta y tantos tenían diez acciones cada uno, y uno poseía

112 Ibid., p. 217.

113 Ibid.

veinte acciones. Los observadores concluyeron que «las nuevas formas de organización de la empresa, y los métodos usados para financiarlas, podían llevar bastante rápidamente al surgimiento en el campo de una clase de “capitalistas de centavo [penny capitalist]».¹¹⁴

Como de costumbre, el estado se apresuró ahora a ponerse al día con las iniciativas locales que surgían como champiñones, esperando darles una dirección. Esto inició la segunda fase del renacimiento industrial rural de la década, marcada por un crecimiento mucho más rápido. El primer día de 1984, el Comité Central publicó una «Circular sobre el trabajo agrícola», haciendo un llamamiento a los gobiernos de todos los niveles a «animar a los campesinos a invertir o comprar acciones de todo tipo de empresas», y a «animar a colectivos y campesinos a unir sus fondos y establecer conjuntamente diversos tipos de empresas.»¹¹⁵ Unos meses más tarde, otra circular del partido cambió el término oficial de ECB a “Empresas de Ciudad y Pueblo” (乡镇企业), a partir de ahora, ECP) porque para entonces casi todas las comunas habían sido reorganizadas en ciudades y las brigadas en pueblos y habían surgido muchas empresas a nivel de equipo, familia y hogares conjuntos en las áreas rurales, por lo que se necesitaba una categoría más inclusiva.¹¹⁶ La circular también anunciaba que las ECP deberían recibir el mismo tratamiento que las EPE (Empresas de Propiedad Estatal), incluida la ayuda estatal. El número de ECP oficialmente reconocidas se multiplicó por diez entre 1983 y 1985, más que doblando su empleo y aumentando el valor de su producción

114 Ibid. p.218.

115 Byrd & Lin 1990, p. 11.

116 En consonancia, Byrd & Lin traducen *xiangzhen qiye* como “empresas rurales no estatales,” pero nosotros hemos decidido conservar el más común “Empresas de Ciudad y Pueblo”, a no ser que parezca que nos estamos refiriendo a algo más. Téngase en cuenta que esta categoría también incluye empresas cuyo propietario eran equipos de producción y cualquier otra combinación de colectivo rural o propietarios individuales bajo el nivel de gobierno de condado —como las ECB habían llegado a abarcar de forma no oficial a principios de los 80. No sería hasta mediados de la década de los 90 que las empresas privadas rurales fueron oficialmente contrastadas con las colectivas —ahora la forma preferida de propiedad, considerando que las colectivas era más probable que se hiciesen ineficientes, nepotistas, etc.

en un 270%.¹¹⁷ Esto puede atribuirse en parte a la inclusión de empresas ya existentes dentro de la nueva categoría de ECP, pero el sector siguió creciendo más rápidamente que antes, incrementándose el número de empresas en un 50% en 1986-1988, y aumentando el empleo el 27% durante el mismo periodo, dándoles un valor de producción en 1989 ocho veces más alto que el de 1983.¹¹⁸ Entre estas ECP, las empresas privadas crecieron más rápidamente que las colectivas, los servicios más rápido que la industria, y aquellas en regiones “económicamente retrasadas” más rápidamente que aquellas en “avanzadas”.¹¹⁹

Estas empresas habían empezado a formarse sin el fomento o la supervisión del estado, pero el reconocimiento oficial y el acceso a la ayuda del estado aceleraron el proceso. ¿Por qué el estado liberalizó y promovió repentinamente esta variedad de empresas rurales en ese momento? ¿Y por qué las empresas rurales individuales y colectivas respondieron tan activamente, especialmente después de 1984? Como se ha discutido más arriba, los incentivos a los campesinos para que invirtiesen en agricultura empezaron a caer después de 1984 con la caída de los precios de compra, el aumento del coste de los insumos, la disminución de la fertilidad del suelo y el aumento de oportunidades para otros tipos de trabajo, incluidas la migración y la industria rural. La decisión cada vez más común de “dejar el suelo sin abandonar la aldea” (离土不离乡), como se denominó en ese momento al tomar un empleo en la industria rural, se convertiría finalmente en un problema para el estado, pero al principio no era visto como una amenaza a la seguridad alimentaria o un motivo de inflación. Los empleados de las ECB/ECP se esperaba que siguiesen cultivando su tierra descolectivizada en su tiempo libre, y la continuada modernización agrícola realizada por alguna de estas empresas disminuiría la cantidad de trabajo necesario a la vez que

117 David Zweig, “Internationalizing China’s countryside: the political economy of exports from rural industry,” *The China Quarterly* 128, 1991, p. 719.

118 Ibid.

119 Byrd & Lin 1990, p. 11.

simultáneamente aumentaba la productividad agraria, generando un excedente de trabajo agrario para el que el estado por otra parte necesitaría crear empleos. La promoción de una industria rural orientada al consumidor era coherente con el cambio del estado hacia una estrategia de más crecimiento dirigido por el consumo y el aumento del papel de la industria ligera frente a la pesada, como lo era la promoción de empresas rurales manufacturando componentes y procesando materiales para empresas estatales, en la medida que estas últimas estaban produciendo bienes de consumo. La escasez de bienes de consumo en China tras décadas de “economía de la escasez” implicaba que hubiese multitud de oportunidades de mercado para que ambos tipos de empresa rural crecieran rápidamente en los años ochenta-noventa, cuando el consumo urbano creció más rápido que nunca antes.¹²⁰

Mientras los límites inmediatos a los que se enfrentaba el sector agrícola fomentaron el desarrollo de las ECP, estas empresas a su vez crearon nuevas dinámicas y problemas para la economía. Al producir bienes de consumo, al proporcionar insumos para EPE y al generar ingresos disponibles para los ruralitas, ayudaron a estimular el consumo, pero esto a su vez contribuyó a la inflación que llevó al descontento urbano a finales de los ochenta y forzó al estado a hacer ajustes en su estrategia económica. Mientras tanto, a nivel local, los cambios políticos que lo acompañaban incentivaron a los cuadros rurales a ayudar a crear y apoyar estas empresas. La descentralización fiscal forzó a los cuadros a diseñar nuevas formas de generación de ingresos, y les permitió embolsarse una gran parte de ellos, legalmente o no —la corrupción en este aspecto se convirtió en una de las razones para que el estado central se moviese más tarde hacia la privatización de las ECP colectivas a mediados de los noventa—. La valoración de cuadros para la promoción de su carrera cambió de las medidas ideológicas a puramente económicas como las ventas y el empleo, a lo que las ECP contribuyeron más que la agricultura por

120 Daniel Buck, *Constructing China's Capitalism: Shanghai and the Nexus of Urban-Rural Industries*, Palgrave Macmillan, 2012. Esto se discute con más detalle debajo, en la sección sobre el nexo EPE-ECP.

sí sola. Quizá lo más importante, fue de la explosión de una nueva variedad de ECB en 1978 de donde nació la primera tanda de empresas privadas de China y empezaron cautelosamente a experimentar con nuevas estructuras de propiedad y empleo, haciéndolo con más audacia la segunda tanda después de 1984. Y por extensión, algunas de estas se convertirían también en las primeras empresas privadas fuera de las ZEE en recibir inversión extranjera y producir para la exportación.

El mercado en la concha del estado

También en las ciudades estaban en marcha reformas industriales. La incorporación del continente al mercado global no fue inicialmente un proceso de reducción al máximo de las industrias nacionalizadas en nombre de la reforma. Un desmantelamiento directo así de la estructura de clases de la era socialista no era ni deseable ni posible, dadas las intrincadas redes de dependencia y clientelismo que se encontraban fusionadas en ella. Por el contrario, la producción del sector planificado en su mayor parte se mantuvo en los niveles de la pre-reforma, y en muchos casos en realidad creció ligeramente. En las primeras etapas, hasta los reformadores más radicales dentro del partido todavía pensaban que el masivo sector de propiedad estatal seguiría siendo el núcleo de la economía, aplicándose la mercadización principalmente a disminuir los costes externos sufridos por grandes empresas industriales y a aumentar la productividad agrícola. Pero la inversión fijada por el estado se fue lenta y parcialmente reorientando de las industrias pesadas a las ligeras y de los bienes de producción a los de consumo, vivienda y servicios, junto con la renovación de las plantas y los equipamientos existentes. La inversión total fijada por el estado cayó en los primeros años de reforma, en parte por los crecientes déficits estatales, alcanzando un punto mínimo en 1981 para recuperarse ligeramente a mediados de los ochenta. Su composición también cambió: la inversión en nueva producción cayó de aproximadamente la mitad del total en 1978 a una media de alrededor de un tercio desde 1980 hasta 1988. De esta nueva

producción, la inversión en textil y procesamiento de alimentos saltó del siete por ciento de formación de capital en 1978 al 13,5% en 1981 y 1982, y para finales de los ochenta, grandes proporciones eran gastadas en fondos de renovación, que eran a menudo controlados por gobiernos locales y empresas más pequeñas.¹²¹

Otro cambio significativo, sin embargo, fue la canalización de recursos totalmente fuera de la producción para enfrentarse a la crisis urbana que había acompañado a la maduración de la generación del baby boom, empeorada por el retorno de muchos rústicos. La vivienda dobló la proporción de la inversión fijada por el estado entre 1978 y 1982, aunque siguió siendo una pequeña fracción del total. Mientras tanto, «una gran parte de los beneficios retenidos de las empresas fueron a la construcción de viviendas durante esos años: quizá el 60% del total de viviendas urbanas fue financiado por fondos empresariales.»¹²² Eso era en sí mismo un símbolo de la creciente descentralización de la inversión, volcándose más dinero en empresas existentes y gobiernos locales, a los que se les daba entonces más poder para asignar esos fondos. Se les permitió a las EPE conservar una parte mayor de sus beneficios totales y se les dio el control del exceso de producción respecto a sus objetivos obligatorios de producción, buena parte del cual era liquidado mediante “transacciones de semi-mercado descentralizadas” que se habían encontrado durante mucho tiempo en algún lugar entre el plan y el mercado negro de la última época socialista. Estas transacciones, incluidas el trueque y las compras de mercado, eran ahora activamente promovidas por el régimen.¹²³ Como esto añadía flexibilidad y conocimiento local a la economía planificada, este cambio fue apoyado por los reformadores. Como apoyaba la jerarquía existente de EPE y asignaba más fondos para ser usados en actualizaciones técnicas, fue también apoyado por los conservadores. Como no hubo grandes despidos en este periodo,

121 Naughton 1996, pp.80-82, Figure 2.2.

122 Ibid, p.82.

123 Gary H. Jefferson y Thomas G. Rawski, “Enterprise Reform in Chinese Industry,” en Ross Garnatu y Yiping Huang, eds., *Growth Without Miracles: Readings on the Chinese Economy in the Era of Reform*, Oxford University Press 2001. p.246.

el cambio de inversión fue también apoyado por los trabajadores mismos de las empresas. Su posición en la jerarquía de clase del régimen socialista de desarrollo no fue desafiado de ninguna forma sustancial —mientras los ingresos aumentaron rápidamente para los ruralitas, la parte de los trabajadores urbanos no disminuyó, y de hecho creció ligeramente en los años posteriores a 1978.¹²⁴

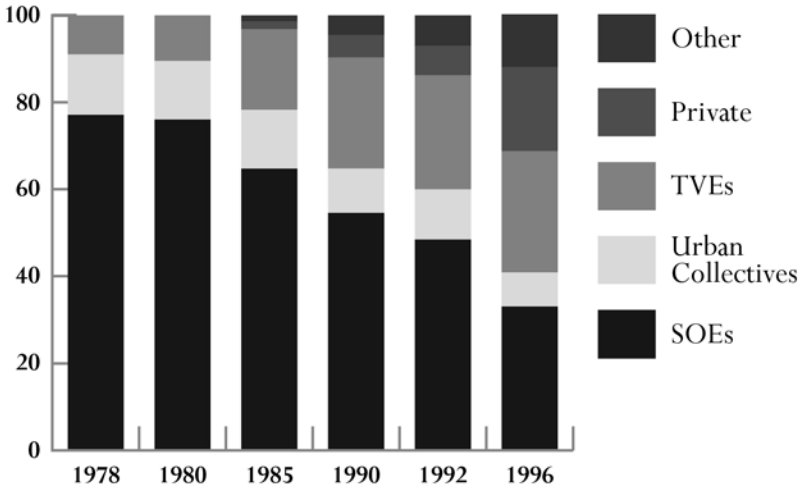
Pero mientras se mantenía al sector estatal, el cambio en la inversión total y el crecimiento de la producción rural había empezado a provocar cambios importantes en la composición de la producción total industrial. En general, las EPE disminuirían en importancia en las siguientes décadas, cuando la mayor parte de la producción total era producida por ECP en el curso de los años ochenta, a los que se unieron en los noventa empresas privadas de propiedad nacional, empresas familiares, empresas de propiedad extranjera y empresas híbridas (véase la figura 3, las últimas categorías se dividen entre “Privadas” y “Otras”). En 1992, las EPE estaban produciendo menos de la mitad de la producción total, mientras las ECP rurales se encontraban justo por debajo de un tercio. En 1996, las empresas de propiedad privada nacional y familiares habían crecido hasta un 19%, mientras las empresas de inversión exterior suponían aproximadamente un 12%.¹²⁵

El 50% retenido por las EPE urbanas es, sin embargo, una cifra engañosa, pues estas empresas habían sufrido más de una década de una lenta transformación, creciendo hasta parecerse más a sus más plenamente mercadizados competidores rurales y ZEE. Más allá de las cantidades fijas de bienes asignados por el plan, se permitía operar abiertamente a un mercado gris de materiales industriales, creando finalmente un sistema de precios de doble vía vinculado al ya vibrante mercado rural, con las ECP en su núcleo. El comercio total y las industrias de camiones fueron desregulados y se les dio más margen a las empresas para contratar trabajadores temporales

124 Naughton 1996, p.83.

125 Naughton 2007, p.300, table 13.1.

Chinese Enterprises by Ownership Percent of Nominal Output



Sources: Gary H. Jefferson and Thomas G. Rawski, "Enterprise Reform in Chinese Industry," in Ross Garnatu and Yiping Huang, eds., *Growth Without Miracles: Readings on the Chinese Economy in the Era of Reform*, Oxford University Press 2001, p.245, Table 1. And: Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, MIT Press, 2007, p.300, Table 13.1

Figura 3

y asalariados que componían el creciente proto-proletariado.¹²⁶ Al mismo tiempo, los salarios de los trabajadores formalmente empleados por EPE se volvieron más dependientes de tarifas por pieza y bonos, aunque los fondos no salariales de bienestar crecieron.¹²⁷ El problema del desempleo urbano se abordó, en parte, con la eliminación del monopolio comercial estatal, permitiendo una expansión y diversificación masivas del comercio y la venta al por menor. Las llamadas “compañías de servicios laborales”, en su mayor parte operando en tiendas al por menor y catering, empezaron a

126 Jefferson y Rawski 2001, p.247.

127 Naughton 1996, pp.101-103.

absorber «entre uno y dos millones de trabajadores entrando en el mercado anualmente» a partir de 1979. Junto con estos colectivos, «algo más de un millón de vendedores ambulantes habían entrado en el negocio en áreas urbanas» a finales de 1982.¹²⁸ Estas tendencias fueron especialmente fuertes en ciudades costeras como Shanghai y Guangzhou, que empezaron a recuperar su dominio histórico en este comercio a pequeña escala y producción industrial ligera.

Todo esto permitió que cada vez más parte de la producción total fuese asignada por el mercado, aunque casi todas las grandes empresas siguieran todavía formalmente nacionalizadas y todavía contribuyesen al estado con sus objetivos de producción ordenados por el plan. Mientras tanto, las EPE empezaron a depender cada vez más de la porción de mercado de sus transacciones, y por tanto se encontraron en competición con otras EPE en la misma industria así como con ECP recién fundadas y firmas extranjeras.¹²⁹ Esta competición fue estimulada aún más por la redundancia de la estructura industrial autárquica de la era socialista, que había buscado crear cadenas de suministro completas en cada provincia. Hasta la inversión estatal (ahora con una media de alrededor del 20% del PNB) dependía cada vez más de los fondos retenidos de las propias firmas, más que de asignaciones centralmente presupuestadas —y las empresas, en colaboración con los gobiernos locales, tomaban decisiones sobre dónde invertir estos fondos en términos tradicionalmente competitivos, pues las inversiones provechosas retornaban más fondos retenidos, lo que suponía mejores salarios, mayores bonos y más sobornos para gestores y cuadros. Esto se formalizaría finalmente mediante una política de “responsabilidad por los propios beneficios y pérdidas” (自负盈亏), reconociendo esencialmente que la competición entre empresas era ahora una parte esencial del sistema industrial.¹³⁰

128 Ibid, pp.117-119.

129 Jefferson y Rawski, 2001, p.249.

130 Naughton 1996, p.106, Figure 3.2.

Las ECP como vehículos de internacionalización

Las ECP interpretaron un papel crucial no solo en el surgimiento de relaciones capitalistas internamente, sino también en la reintegración de China en la economía global, convirtiéndose rápidamente en el sector clave vinculando áreas rurales con comercio exterior. En 1985, las ECP estaban ganando 2,38 mil millones de dólares estadounidenses en comercio exterior, suponiendo el 4,5 % de los ingresos por exportación de China. Esto creció rápidamente hasta los 12,5 mil millones de dólares en 1990, el 20,8 % de los ingresos totales por exportación, comparado con solo aproximadamente un 4 % para las empresas de nivel de condado ese año.¹³¹ En parte, esto se debió a que los productos básicos y las mercancías de industria ligera que se producían en empresas rurales coincidían con la demanda global. Al mismo tiempo, ocupaban un nicho regional: China todavía no podía competir con productos intensivos en capital procedentes de Japón y los “Cuatro Tigres”, pero podía competir sin problema con otros manufactureros en ascenso (en su mayoría en el sudeste de Asia) en los mercados más intensivos en trabajo. Al mismo tiempo, este momento coincidió con dos importantes cambios en la política nacional, ambos buscando ponerse al día con desarrollos ya en marcha localmente: la descentralización del control sobre el comercio exterior y la Estrategia Costera de Desarrollo, que ponía presión sobre funcionarios locales en áreas costeras para promover exportaciones dentro de sus jurisdicciones. Las ECP orientadas a la exportación en las áreas costeras ya habían estado desarrollándose más rápidamente que en ninguna otra parte, debido a la simple proximidad geográfica con las rutas marítimas globales. Una vez la política central también empujaba en esta dirección, surgió un modelo costero distintivo de desarrollo de ECP que se haría más pronunciado en el Guangdong del delta del río de la Perla.

Fue en Guangdong donde se dieron los primeros pasos hacia la internacionalización de la economía rural ya en 1978. Aparte de albergar tres de las cuatro ZEE originales (creadas en 1980), los

131 Zweig 1991, p. 717-718.

funcionarios locales de toda la provincia empezaron a reorientar en general primero la agricultura y luego la industria rural hacia los mercados de Hong Kong.¹³² Se animó a los campesinos a cambiar del grano, que tenía como objetivo restaurar la seguridad alimentaria de China, a la producción de fruta, pescado, aves y cerdo para los ricos consumidores de la colonia. Poco después, los gobiernos locales empezaron a firmar acuerdos con los capitalistas de Hong Kong para el suministro de equipamientos para las ECB a cambio de sus productos industriales. En 1981, la Guangdong rural ya era tan dependiente de las exportaciones a Hong Kong que cuando la colonia se vio afectada por una recesión en los EEUU en esa época, la economía de Guangdong también se vio sacudida. Más tarde, en 1984, el primer ministro Zhao Ziyang puso el sello oficial al proceso al hacer un llamamiento a la promoción del modelo de Guangdong en toda China, empezando con varias “bases exportadoras rurales” en la costa. Zhao destacaba que la producción debería ser completamente transformada de acuerdo con las prerrogativas del comercio exterior: «No se trata de que plantes lo que quieras, proceses lo que quieras y luego dejes disponible para la exportación lo que te sobre. Al contrario, tu plantas y procesas en función del mercado internacional».¹³³ Tres años más tarde, Zhao empezó a presionar para que las ECP tuviesen un papel más importante en el comercio exterior de China porque, en contraste con las empresas estatales, las ECP estaban «gestionadas con flexibilidad y eran capaces de adaptarse a los cambios de mercado», convirtiéndolas, en «la nueva fuerza de impacto para el desarrollo de industrias con uso intensivo de trabajo». y «el establecimiento de una economía orientada a la exportación».¹³⁴ Al fin y al cabo, Zhao no estaba ordenando necesariamente un plan de dirección estatal para una mercadización a nivel nacional, sino declarando simplemente lo que ya se había convertido en un hecho evidente sobre el terreno.

132 Ibid., p. 721.

133 Citado en *ibid.*, p. 721-722.

134 Citado en *ibid.*, p. 722.

El desarrollo de las ECP en general y de su comercio exterior en particular no fue por tanto simplemente la iniciativa espontánea de campesinos emprendedores a los que finalmente se les permitió actuar como quisiesen, sino que fue impulsado también por una serie de cambios de política central, proyectos de gobiernos locales y “viejas técnicas de movilización” como «cuotas, puntos de prueba que reciben un tratamiento favorable y modelos en la prensa que debían ser emulados, todo lo cual politizaba las decisiones económicas» —todo ello buscando dar una dirección a dinámicas locales que habían surgido caóticamente en respuestas a reformas anteriores aparentemente menores.¹³⁵ Estos “puntos de prueba” estaban pensados en teoría para que sirviesen como lugares piloto para prácticas experimentales que, si tenían éxito, pudiesen ser luego adoptadas en otras partes. Pero en realidad ayudaron a dar forma a la nueva geografía de China de desarrollo desigual. Aquellos puntos de prueba que recibieron el tratamiento más favorable, como Shenzhen, tendieron a convertirse en nuevos centros de ECP orientadas a la exportación surtidas con fuerza de trabajo de otras áreas rurales —cuya propia industrialización, ya menos favorecida por la geografía y el estado, tendría que soportar aún más golpes por los siguientes desarrollos económicos y políticos—. Por ejemplo, a Shenzhen se le permitió conservar todas las divisas que consiguiese de sus exportaciones, y la provincia de Guangdong en su conjunto pudo conservar entre el 30 y el 100% (dependiendo del producto) mientras la ya baja tasa de retención de Sichuan de un 25% fue reducida al veintiuno en 1988. Este favoritismo sugiere una espiral donde, en un contexto de creciente dependencia del comercio internacional, el simple hecho de tener un puerto de acceso también aumentaba el peso político de líderes de las áreas costeras, quienes podían más tarde dar forma a la política estatal a su favor. Las ECP orientadas a la exportación de Guangdong prosperaron por tanto a expensas de varias regiones interiores a las que «se les ofrecían precios mejores que por mercancías exportables producidas en sus propias provincias.»¹³⁶

135 Ibid., p. 727.

136 Ibid., p. 734.

Diversificación regional de la industria rural

A finales de los años ochenta, los académicos y el estado empezaron a promover tres experiencias regionales de industrialización rural (entre una docena identificadas) como modelos para ser emulados a nivel nacional: el modelo Sunan (sur de Jiangsu), el modelo Wenzhou y el modelo del delta del río de la Perla (DRP). Se distinguían principalmente por sus estructuras de propiedad: el modelo Sunan se centraba en la propiedad colectiva en los tres niveles de aldea, *xiang* y *zhen* (las dos últimas traducibles como “ciudad” y derivadas de las anteriores comunas), el modelo Wenzhou se centraba en la propiedad familiar, y el modelo DRP en una combinación de cinco tipos conocidos como “avanzar conduciendo sobre cinco ruedas” (五个轮子一起转), añadiendo empresas a nivel de condado a las otras cuatro (hogar, aldea, *xiang* y *zhen*). Como era costumbre en la toma de decisiones políticas de la época, no eran “modelos” puramente intelectuales o políticos, sino más bien observacionales: la política en general buscaba ponerse al día con las dinámicas locales que tendían a sobrepasarla rápidamente. Los tres modelos, por tanto, fueron nombrados según las localidades donde habían surgido, y el debate no era simplemente sobre los beneficios abstractos que ofrecía cada uno, sino más bien sobre los resultados empíricos que se podían observar en estos tres lugares “experimentales”. Vale la pena examinar esto brevemente para demostrar lo diversa y abierta a nuevas posibilidades que aparecía la economía China durante este periodo optimista de transición, y cómo esta variación regional terminó dando forma a la geografía económica desigual del país tras la subsunción bajo una ley del valor más unificada a finales de los noventa.

Además de las diferentes estructuras de propiedad destacadas en el discurso político contemporáneo, por tanto, cada uno de estos modelos era inseparable de su propio régimen de producción regional: el uso de trabajo y capital local por parte de las empresas de Sunan para manufacturar bienes de consumo y componentes industriales para empresas estatales cercanas que producían aparatos y electrodomésticos (bicicletas, neveras, etc.) para el mercado interior, el uso de trabajo y capital familiar para manufacturar

bienes de consumo de industria ligera (vestidos, zapatos, etc.) para el mercado doméstico, y el uso inicialmente de trabajo local pero progresivamente de trabajo migrante y capital extranjero en las empresas del DRP para manufacturar una variedad de productos para la exportación. Las ECP en otras partes de China que se encontraban con condiciones similares se parecían a uno de estos modelos de una forma u otra. Aquellas en la costa de Fujian, especialmente su ZEE en Xiamen y el cercano condado de Jinjiang, se parecían a las del DRP, diferenciándose en que la mayor parte del capital inicial vino de Taiwán en lugar de Hong Kong, y que las empresas mixtas-familiares predominaban sobre las colectivas. De manera similar, muchas ECP en los viejos centros industriales de Shanghai y Tianjin se parecían a las de Sunan, y es probable que hubiese empresas familiares orientadas hacia el mercado doméstico por toda China (como aquellas en Wenzhou), pero la sospecha oficial todavía viva sobre la empresa privada en algunos locales forzó a muchas de estas a disfrazarse como colectivas hasta el giro de la política nacional a mediados de los noventa.¹³⁷

Algunos observadores han subrayado un cuarto “modelo Pingding” en referencia al condado de Pingding en la provincia nortecentral de Shanxi. Aparentemente nunca fue promovido por el gobierno como algo a ser emulado en otras partes, pero patrones similares se pueden encontrar en zonas montañosas del norte y oeste de China.¹³⁸ Como el modelo Sunan, suponía empresas colectivas que utilizaban trabajo y capital local para producir bienes para el mercado interior, incluidos insumos para el uso industrial en empresas urbanas, pero aquí la producción se centraba en la extracción de recursos (minería, canteras, madera) y el procesamiento (metalurgia, materiales de construcción, serrerías) favorecidos por estas localizaciones montañosas de estas ECP. Este modelo es el que mostró más continuidad con “las cinco pequeñas industrias” de principios de los años setenta, solo que ahora el objetivo principal no era usar estos materiales localmente para la modernización agrícola sino hacer dinero vendiéndolos a empresas urbanas para su uso industrial.

137 Bramall 2007, pp. 60-70; Buck 2012, pp. 13-15; Lin 1997, p. 127.

138 Bramall 2007, pp. 64-65.

Las diversas industrias en Pingding mismo (entre las que se incluyen la fundición de hierro, las canteras de caliza y la producción de materiales de construcción) se centraban en la minería de carbón,¹³⁹ y aproximadamente un 80% de las ECP en las provincias ricas en carbón del noroeste, sudoeste, China central y norte eran minas de carbón, aunque a nivel nacional tales minas solo fuesen tres de mil ECP.¹⁴⁰ Los colectivos rurales habían empezado a minar el carbón ya durante el Gran Salto Adelante, y este sector fue promocionado como uno de los “cinco pequeños” en 1964, pero para 1978 solo un 15% del carbón de China era producido por ECB, siendo el resto prerrogativas de EPE. Con la serie de cambios políticos introducidos más arriba, la minería rural de carbón creció exponencialmente en los ochenta, suministrando el 49% del carbón de China en 1995, procedente de 73.000 minas. El sector pudo crecer particularmente rápido en respuesta a la escasez endémica de carbón de China y la incapacidad del estado de financiar EPE suficientes como para seguir el ritmo del constante crecimiento de la demanda de energía. Para mediados de los noventa, las minas ECP habían terminado con la historia de la escasez de carbón de China, representando el 73,5% del aumento de la producción total durante los anteriores diecisiete años.¹⁴¹

Esto e industrias relacionadas también transformaron profundamente las áreas rurales donde se desarrollaron, enriqueciéndolas pero provocando también una grave contaminación e incontable lesiones y muertes, y haciendo que la economía local fuese dependiente de un sector que sería en su mayor parte cerrado a finales de los noventa. El condado de Shenmu, Shaanxi, por ejemplo, pasó de ser un “condado pobre clave” (重点贫困县) sin suficiente electricidad para sus usos mínimos a mediados de los ochenta a un próspero exportador de electricidad a finales de los noventa. El 85% de los ingresos del gobierno del condado se derivaban de unas doscientas minas de carbón ECP, empleando a cerca de 20.000 de sus 350.000 residentes

139 Ibid.

140 Rui 2004, pp. 2-3.

141 Ibid., p. 4.

rurales, pagándoles aproximadamente el doble de lo que ganarían en la agricultura, pero todavía muy lejos de lo que las EPE pagaban a sus trabajadores.¹⁴² Fueron estos bajos salarios y mucho más precarias condiciones de empleo los que ayudaron a las minas de carbón ECP a prosperar, junto con su falta de desembolso en medidas de seguridad, recuperación de la tierra, protección medioambiental y obligaciones sociales, en contraste con los requerimientos a las EPE.¹⁴³ Aunque las minas eran nominalmente colectivas, muchas eran en realidad gestionadas como empresas privadas por sus administradores, quienes eran a menudo funcionarios o incluso cuadros de las minas de carbón EPE.¹⁴⁴

Ascenso y caída del nexo EPE-ECP

El éxito de la industrialización cada vez más privatizada en Wenzhou y el DRP terminó en urbanización o “ciudadización” (城镇化), a medida que el medio ambiente se contaminaba y la agricultura era abandonada —frustrando las esperanzas de los izquierdistas de los años noventa, quienes veían a las ECP como la forja una vía alternativa

142 Ibid., p. 6.

143 Ibid., p. 7.

144 A las cuatro de arriba, se podrían condensar varios otros patrones de industria rural en un quinto para describir aquellas partes de China central y occidental cuyas ECP siguieron siendo predominantemente colectivas, usando trabajo y capital local para procesar productos agrícolas y manufacturar insumos agrícolas y bienes de consumo para el mercado doméstico. Como el patrón Pingding, no fue nunca promovido oficialmente como un modelo nacional, y en su mayor parte se desmoronó en el impulso nacional de privatización de industrias colectivas a finales de la década de los noventa, aunque unos pocos colectivos siguieron y consiguieron sobrevivir encontrando su nicho de mercado. Un ejemplo destacado es la aldea de Nanjie en Henan, que ha sido defendida por muchos izquierdistas como el último bastión del socialismo chino y un modelo alternativo a la empresa capitalista. Sin embargo, su éxito ha sido posible solo por el generoso apoyo del Banco Agrícola de China y la explotación de trabajadores no locales, que suponen dos tercios de la fuerza de trabajo y hacen buena parte del trabajo manual para las veintitantas empresas de la aldea sin disfrutar de ninguno de los beneficios disfrutados por los aldeanos. Véase el número uno de China Left Review, 2008.

colectivista que superaría la división rural-urbano.¹⁴⁵ Vale la pena explorar aquí el modelo Sunan con cierta profundidad, sin embargo, porque muestra una vía alternativa de desarrollo real que prosperó brevemente desde finales de los años ochenta hasta mediados de los noventa, hasta que la combinación de fuerzas de mercado y políticas estatales llevaron a su colapso. Aunque parece improbable que un mero ajuste de política pudiera haber alterado esta vía o convertido el modelo en una alternativa nacional al de inversión extranjera y centrado en la exportación que definió los años dos mil, mirar más de cerca esta experiencia ayuda a destacar las otras por contraste, a la vez que muestra parte de la base material para un extendido optimismo sobre un “socialismo de mercado” pluralista que caracterizó a los primeros años noventa. Finalmente, el ascenso y caída de este régimen de producción regional fue una de las vías mediante las que se establecieron las condiciones para el posterior boom de la industria privada a principios de los dos mil, a medida que se formaba en este sector público un enorme stock de capital fijo, personal formado, relaciones e infraestructura que luego fueron volcados en el mercado.

La introducción de la economía de doble vía permitió una explosión repentina de demanda de consumo que duraría una década. Esto suponía que las EPE pudiesen vender bienes de consumo a precios altos, pero la escasez también afectaba a muchos de los materiales para producir estos bienes: aunque las EPE que producían materiales eran en cierta manera incentivadas a expandir su producción para vender aquella por encima de la cuota, llevó varios años que esta expansión se pusiese al día con la demanda, así que los precios de los materiales también eran altos. Los gestores de EPE respondieron usando sus relaciones personales (o creando nuevas) con los funcionarios locales en el campo circundante para crear nuevas ECP diseñadas especialmente para producir los materiales que necesitaban a precios más bajos que aquellos vendidos por otras EPE. Finalmente este nexo se extendió hasta externalizar componentes e incluso productos

145 Para una visión general de estas discusiones políticas de la década de los 90 sobre las ECP, véase el capítulo 3 de Alexander Day, *The Peasant in Postsocialist China*, Cambridge University Press, 2013.

finales previamente hechos directamente dentro de las EPE –no solo para recortar gastos, sino también para expandir la producción en formas todavía limitadas por el papeleo burocrático, el control del estado sobre el uso de terreno urbano, etc. Era mucho más fácil para el gestor de una EPE tener un amigo en el campo que abriese una nueva fábrica que obtener el terreno y los permisos necesarios para hacerlo directamente en la ciudad. En general, por tanto, el nexo EPE-ECP era un conjunto de relaciones en las que las EPE de una ciudad dada externalizaban la manufactura de componentes industriales a empresas colectivas en el campo circundante, que la EPE apoyaba concediéndole préstamos, donándole equipamiento y enviando técnicos para formar al personal de la ECP. Esto beneficiaba a las EPE al facilitar la expansión de la producción con un coste mínimo (a menudo imposible de otra forma debido a regulaciones de la economía planificada), a las ciudades y pueblos al proporcionar nuevas fuentes de ingreso (en principio compartidas con todos los residentes como dividendos en las empresas colectivas) y a los empleados de las ECP al proporcionar empleos industriales a residentes rurales que no podían optar a posiciones en empresas urbanas.

El nexo predominaba en Sunan, gran parte de la región más amplia de Jiangnan de la que Sunan forma parte (incluyendo también Shanghai y el norte de Zhejiang), y las periferias de Tianjin y unos pocos más bastiones de empresas estatales que consiguieron adaptarse a la economía de mercado e incluso prosperar, aunque solo fuese durante unos pocos años desde finales de los años ochenta hasta mediados de los noventa.¹⁴⁶ Como se ha dicho más arriba, sin embargo, el término “modelo Sunan” se refiere en su uso normal principalmente a su estructura de propiedad colectiva, lo que extiende el periodo antes y después del apogeo del nexo EPE-ECP, y que también incluye ECP manufactureras de bienes de consumo como opuestas a componentes industriales para empresas estatales cercanas. En el área del gran Shanghai, este tipo de nexo tuvo tanto éxito para las ECP que aumentaron brevemente los ingresos de los

146 Buena parte de esta sección está extraída de Buck 2012, fuente del término “nexo EPE-ECP.”

ruralitas tanto o quizá más que los de los urbanitas a finales de los años ochenta y principios de los noventa.¹⁴⁷ Este escenario fue posible por la convergencia de los ante mencionados cambios políticos que promovían la formación de ECP (y las dos décadas anteriores de modernización que convirtieron a muchos ruralitas en “excedentes” del trabajo agrícola), la mercadización parcial única de estas regiones en ese momento (en contraste con la más completa mercadización de las ZEE), la presencia allí de EPE relativamente robustas y dinámicas, y el cambio en la estrategia económica nacional de promoción de la industria ligera para el consumo doméstico. Ese cambio creó un incentivo para que las EPE orientadas al consumo se expandiesen a un ritmo sin precedentes, y por supuesto esta expansión orientada al mercado solo fue posible por la simultánea descentralización de la gestión y la relajación de los monopolios estatales sobre la producción de muchos bienes.

En Shanghai, donde este tipo de nexo está mejor documentado, los bienes de consumo clave producidos por EPE eran bicicletas, neveras, máquinas de coser, motocicletas y automóviles. Para finales de los ochenta, empresas colectivas en el campo circundante estaban produciendo componentes para todas estas industrias. Las EPE de Shanghai habían empezado a subcontratar a ECB incluso antes de 1978, pero no se convirtió en una práctica común hasta los años ochenta, cuando el sistema de nexo tomó forma rápidamente.¹⁴⁸ En parte, esto era así porque la economía de Shanghai seguía estando resguardada de los experimentos con inversión extranjera y una mercadización más a fondo que la que se estaba llevando a cabo en el DRP y otros lugares porque la municipalidad era la fuente de ingresos más importante del estado, proporcionando una sexta parte del total de lo recibido por el gobierno central —el 70% derivado de los beneficios de las EPE de Shanghai—. ¹⁴⁹ En 1988, el 31,2% de la producción industrial suburbana de Shanghai era producida por 1.446 empresas mixtas

147 Buck 2012, p. 187.

148 Ibid. p. 26.

149 Ibid., p. 14.

(联营企业) entre EPE y ECP, lo que era defendido por el estado local como “unificación urbano-rural”.¹⁵⁰ Por ejemplo, una EPE de neveras para el hogar, una importante fuente de ingresos para el gobierno de Shanghai, aumentó su producción anual de 10.000 unidades en 1985 a 850.000 en 1996, creciendo su fuerza de trabajo de 557 a 2.740. Para 1997 había desarrollado una base de proveedores de 76 subcontratistas, 41 de los cuales eran ECP. También había ayudado a su proveedor de compresores (el componente más importante para fabricar neveras) a desarrollar su propia base de subcontratistas. Al principio la EPE había importado la mayor parte de sus compresores de Japón, pero a lo largo de esta década localizó el 70% de su suministro, recortando costes en un 45%. Durante la misma década, la fábrica de compresores local había aumentado su producción anual de 100.000 a 900.000 unidades. Lo había hecho principalmente ayudando a establecerse a sesenta subcontratistas, la mitad de los cuales eran ECP.¹⁵¹

Estas redes se extendieron tan rápidamente y luego se contrajeron tan repentinamente en parte debido a la “economía de escasez” durante décadas, que perpetuaba la ilusión de que las EPE pudieran expandirse continuamente sin llegar a saturar nunca la demanda del consumo. Para cuando se hizo evidente que las condiciones habían cambiado ahora a una “economía del exceso”, ya era demasiado tarde. En este caso, la transición de una economía planificada a una de mercado se entiende mejor como dos cambios en el periodo de unos diez años: (a) de economía planificada a mixta o de “doble vía” (双轨制) a partir de 1984, y (b) de doble vía a economía de mercado a mediados de los noventa. En la economía de doble vía de finales de los ochenta a principios de los noventa, el apogeo del nexo, «las EPE no sintieron la competencia del mercado hasta varios años más tarde, cuando la capacidad productiva alcanzó y sobrepasó la demanda.»¹⁵² A partir de 1984, un conjunto de políticas estatales restringieron permanentemente el alcance de la economía planificada. Cualquier

150 Ibid., p. 27.

151 Ibid.

152 Ibid.

cosa que las EPE produjesen más allá de ese alcance podía por tanto ser vendida fuera de los canales burocráticos, quedándose los vendedores con el beneficio. De la misma manera que el régimen socialista (planeado como transición al comunismo) generó brevemente la ilusión de que era un sistema estable capaz de reproducirse sin un final previsible, también la economía de doble vía creó una sensación generalizada de que era un sistema económico plenamente formado por derecho propio, con su propio conjunto de instituciones. La creencia de que el socialismo era lo suficientemente estable como para resistir estas grandes reformas había cegado a muchos participantes de la plena extensión de una transición que finalmente tomaría vida propia. De la misma forma, la aparente salud de la economía de doble vía cegó a muchos gestores de EPE y ECP de su gradual subsunción bajo la ley del valor. Un resultado de esto fue que los gerentes de estas empresas seguían tomando decisiones que solo tenían sentido en el contexto de una economía de escasez, restos de décadas de planificación orientada hacia la industria pesada, la infraestructura básica y la producción militar. Bajo condiciones en las que las reglas y señales de la emergente economía de mercado cambiaban rápidamente, los gerentes de estas EPE y ECP desarrollaron todo un portafolio de prácticas de negocio que temporalmente tenían sentido en una economía de doble vía, pero contribuyeron en última instancia a su muerte: dependencia de las relaciones personales con burócratas cuyas oficinas estaban siendo reorganizadas o cerradas, diseño de ECP alrededor de la producción de componentes específicos para la venta a una EPE particular, y el problema más básico de continuar expandiendo la producción mucho más allá de lo que los mercados podían absorber. Cuando los precios empezaron a caer a mediados de los noventa, las EPE (a las que todavía no se les permitía despedir a trabajadores) empezaron a dedicarse en desbandada a recortar costos reduciendo el número de pedidos de los proveedores locales y cambiando a componentes más baratos de nuevas ECP que estaban apareciendo de repente en ciudades más lejanas. La racionalidad de mercado reemplazó la ética de la lealtad personal que los gerentes de ECP locales habían dado por asegurada. Para 1999, entre el 60 y el 70% de las ECP locales subcontratistas de seis industrias clave

habían cerrado en los condados rurales de Shanghai.¹⁵³ Esto arrasó la economía de estos condados, descubriendo un estudio centenares de miles de trabajadores despedidos en todas las ciudades que investigó.¹⁵⁴

Esta devastación volcó un stock enorme de trabajadores experimentados y maquinaria en la economía privada. Muchas de estas fábricas fueron adquiridas por sus gerentes, a menudo en asociación con capital de otras zonas de China o el extranjero, y reestructuradas según los más puros principios de mercado. Los trabajadores locales fueron arrojados a la competición con nuevos emigrantes de áreas más pobres. En otros casos, el equipamiento en estas fábricas ahora difuntas era comprado por empresas privadas de otras zonas y despachado. Como discutiremos con más detalle más abajo, nacionalmente, la mayor parte de las ECP colectivas fueron cerradas o privatizadas desde mediados a finales de los años noventa, pero esto ocurrió en último lugar en Shanghai y Sunan. Esto muestra que las ECP tenían más éxito que en otras partes en términos puramente económicos, y que eran más importantes para el estado (porque ayudaban a las EPE a generar fuentes de ingresos cruciales), por lo que no fueron forzadas a la privatización —al principio—. No fue hasta que las EPE cavaron su propia tumba al expandirse más allá de la capacidad del país de consumir sus productos que las ECP dependientes de ellas entraron en bancarrota y fueron o directamente privatizadas o tuvieron que saldar su equipamiento a empresas privadas existentes. Esta no es una historia típica de ascenso y caída de empresas rurales colectivas, pero el resultado final fue el mismo. Esto ilustra tanto la diversidad de experiencias económicas que caracterizaron diferentes partes de China en los aparentemente fluidos años ochenta-noventa, y su colapso final bajo la presión de la ley del valor.

153 Estas industrias eran máquinas de coser, bicicletas, motocicletas, automóviles, neveras e instrumentos de medida. *Ibid.* p. 5 y 132.

154 *Ibid.*, p. 191.

La gestación de valor

Ya a mediados de los ochenta, la producción nacional había empezado a responder a presiones que se parecían cada vez más a los dictados de la acumulación de valor. Estas presiones no estaban plenamente desarrolladas, pues muchas ECP no acabarían enteramente mercadizadas hasta mediados de los noventa, pero la forma de valor había empezado claramente su gestación tanto en el campo como en las ZEE. Este fue un punto definitivo en la transición al capitalismo, a pesar de que la propiedad siguió siendo nominalmente pública (más allá de las fronteras de unas pocas ZEE). Esto se puede entender de manera algo laxa como el surgimiento de dos sistemas de valor, inicialmente separados y mutuamente subdesarrollados, que se fusionarían durante el cambio de siglo. El primero era nacional, apoyado por el crecimiento de la industria rural y conducido principalmente por dinámicas locales, como la nueva estructura de incentivos condicionada por el sistema de responsabilidad familiar. El segundo fue internacional, marcando no solo la gestación de una forma valor, sino la intrusión en la zona continental del sistema global de acumulación dominante. En los años noventa, los dos empezaría a vincularse, cada uno de ellos complementando al otro para condicionar una ola de sucesivos programas de mercadización que facilitaron el vínculo entre la forma valor nacional en desarrollo y los dictados reinantes de la economía global.

A riesgo de distraernos de nuestra narrativa principal, es importante clarificar qué entendemos por “transición capitalista” con algo de detalle teórico. El valor en sí es una especie de categoría espectral que sin embargo toma una forma material en la escala social: es una “abstracción real”, en el sentido que el acto de intercambiar mercancías plantea su equivalencia, y por tanto implica retroactivamente el carácter amorfo de un trabajo abstracto, general, que se puede materializar en una diversidad de mercancías y que requiere el surgimiento de una mercancía dinero abstracta, general, para materializar esta equivalencia.¹⁵⁵ La idea marxista de valor, por

155 El concepto de “abstracción real” es central en el método de Marx y el

tanto, no se basa en ningún acto subjetivo de valoración —esta es, quizá, la mayor diferencia entre la crítica de la economía política de Marx y todas las formas de ciencia económica—. El valor no está en absoluto definido por consumidores individuales que “valoran” un bien sobre otro, aunque esto sea una causa aproximativa importante en la esfera de la circulación.¹⁵⁶ Se entiende mejor como un proceso emergente, guiado por una lógica estilo máquina que hace uso de los humanos y de todo tipo de sistemas no humanos como materia prima y mecanismos de transmisión para su expansión. Este proceso, como opuesto a “valores” individuales, genera una “forma valor”.¹⁵⁷ La forma valor es una propiedad emergente de la producción capitalista, que luego impulsa de acuerdo con su lógica interna básica: la producción capitalista se emprende no para atender a las necesidades humanas sino para aumentar la tasa de valor, encarnada en mercancías. Para que se produzca valor en el sentido capitalista, sin embargo, el trabajo también debe ser una mercancía comercializable, definida por su capacidad de producir un valor superior al salario, que se materializa solo cuando el valor producido (bajo la forma de mercancías) es

.....
reconocimiento más claro de esto se le concede normalmente a la obra de Alfred Shon-Rethel de 1977 *Intellectual and Manual Labor*. Esta misma popularidad en las camarillas marxistas de finales del siglo xx, sin embargo, llevaron a un mal uso extremo, guiado por las modas temporales de la alta filosofía. En años recientes han surgido varios intentos de recentrar el concepto en términos clásicamente marxistas. Un buen resumen contemporáneo del uso de abstracciones reales de Marx y su conexión con el proceso de intercambio se puede encontrar en: Ray Brassier, ‘Concrete-in-Thought, Concrete-in-Act: Marx, Materialism and the Exchange Abstraction’ in *Crisis and Critique*, Vol. 5, No.1, 2018.

156 Sin embargo, este ha sido un punto polémico en algunas escuelas de marxismo. Véase, por ejemplo: Elena Louisa Lange, “Failed Abstraction: The Problem of Uno Kōzō’s Reading of Marx’s Theory of the Value Form”, *Historical Materialism* 22.1, Brill, Leiden, pp. 1–31.

157 Para más detalles sobre esto la escuela de “teoría de la forma valor” se ha vuelto lo suficientemente coherente en los estudios anglófonos como para ser un punto de referencia distintivo. Esta es una categoría amplia, sin embargo, incluyendo la obra temprana de Isaak Rubin, *the Neue Marx-Lektüre in Germany*, así como el trabajo de ciertas corrientes teóricas ultraizquierdistas francófonas y anglófonas. Una buena fuente entre muchas es la obra de Michael Heinrich *An Introduction to the Three Volumes of Marx’s Capital*, Monthly Review Press, 2012.

vendido con éxito en el mercado. Este valor materializado toma entonces la forma de capital dinero, cuyo grueso es canalizado entonces de vuelta a la producción como inversión. La función de la inversión es en última instancia producir aún mayores cantidades de valor, y en el nivel de la empresa esta función está señalada (aunque a menudo no en alguna forma lineal simple) por el beneficio. Por tanto, el mercado de inversión se define por diferenciales en la tasa de beneficio entre empresas e industrias.

La competición vía mercado, por tanto, interpreta un papel vital en tres etapas de este proceso. Primero, está la necesidad de un mercado general del trabajo, garantizando que se pueda producir valor excedente superior al salario. No todos los trabajadores tienen que ser plenamente dependientes del salario, pero el mercado salarial debe ser lo suficientemente dominante como para ejercer una fuerza inercial que garantice que más y más trabajadores tenderán a hacerse dependientes del salario, directa o indirectamente. De manera similar, el mercado salarial debe ser lo suficientemente dominante para generar un tirón gravitacional de aquellos fuera de él —por ejemplo, campesinos que subsistan principalmente de su propia tierra y que comercien el excedente en el mercado están comerciando a precios de mercado definidos al final por el coste del trabajo y su proporción respecto al capital.¹⁵⁸ Segundo, la necesidad de un mercado general

158 Naturalmente han existido históricamente otros tipos de intercambio de mercado, siendo los más relevantes aquí los extensos mercados principalmente rurales que dominaron el territorio continental del este de Asia desde la época medieval hasta los Qing. La producción para estos mercados estaba dominada por formas artesanas de trabajo, generalmente llevadas a cabo por campesinos de subsistencia vendiendo el excedente de bienes agrícolas o productos hechos en casa. Para la inmensa mayoría de la población, la subsistencia era un asunto de producción agrícola local, más que de salario. Se puede defender que hubo uno o dos periodos, durante los Song del Sur y los primeros Ming, en los que las relaciones locales de mercado empezaron a extenderse a la agricultura, liberando una parte substancial de la fuerza de trabajo para la producción por salario en centros urbanos y abriendo por tanto un potencial para la transición al capitalismo. Para nuestro propósito, podemos simplemente notar que esta transición nunca se produjo. No hubo tradición “capitalista” nacional anterior a los últimos Qing. Para una visión general de este debate y una explicación de cómo funcionaban los mercados en la zona continental del

de mercancías para los bienes producidos. De nuevo, no es necesario que todos los bienes estén mercantilizados, pero hay una tendencia general a que este mercado aumente constantemente su alcance, arrastrando más productos hacia el intercambio en el mercado y por tanto transformándolos en mercancías. Esta transformación también supone la incorporación de estos bienes a la tecnoesfera capitalista, donde el proceso de producción tiende a hacerse más desagregado y automatizado con el tiempo. Finalmente, la necesidad de un mercado de capital: tanto el capital dinero como el capital fijo deben ser comercializables y sujetos a la competición del mercado, haciendo la inversión receptiva a la tasa de beneficio.

Tomadas conjuntamente, estas fuerzas de mercado generan una forma de valor que tiende a aumentar las fuerzas productivas en general. Esto sucede debido tanto a la fuerza inercial que expande la producción en términos absolutos —por ejemplo, cuando se abren más fábricas, más trabajadores entran en la fuerza de trabajo— como en términos relativos, mediante el aumento de la productividad por trabajador. La competencia dirige esta expansión en ambas formas. Para permanecer en el negocio, las empresas individuales deben vencer en la competencia con otros ya sea encontrando nuevos mercados (en nuevas mercancías o simplemente en nuevas regiones) y expandiendo la producción para atenderlos, o revolucionando sus capacidades existentes para producir mayores cantidades de bienes con menos trabajo. Por supuesto, las dos no son excluyentes, y en ambos aspectos los primeros que entran toman mayores riesgos y consiguen mayores recompensas si tienen éxito. Cuando le siguen otros, el mercado se estabiliza en sus nuevos y aumentados tamaño y alcance. Para la economía en general, el valor total se ha expandido. Esta expansión es dependiente de la rápida disponibilidad de una fuerza de trabajo cuyo trabajo pueda ser comprado por un salario que deje suficiente espacio para el beneficio y de la capacidad de las empresas de comercializar bienes terminados en los mercados de mercancías, materializando así el valor creado en el proceso de producción.

.....
 este de Asia precapitalista, véase Richard Von Glahn, *The Economic History of China: From Antiquity to the Nineteenth Century*, Cambridge University Press, 2016.

Desde finales de los años setenta en adelante, todos estos mercados dentro de la economía china eran al menos parcialmente incompletos. En los primeros años de reforma, la única producción que se pudiera decir que generase valor en el sentido capitalista estaba teniendo lugar en la esfera aislada de las ZEE, para ser comercializada en el mercado global. Pero en el curso de los años ochenta, el ascenso del mercado nacional veía la formación parcial de una forma valor distinta, aunque en germen, operando dentro del caparazón de la economía planificada. Fuera de las ZEE, la producción por valor era más dominante en las áreas rurales con grandes cantidades de ECP, y particularmente (aunque no exclusivamente) en aquellas industrias adyacentes a ZEE que se habían llegado a vincular de alguna manera al menos al proceso de exportación. Pero las políticas de bienestar de la era socialista limitaban el tamaño de la población dependiente del salario, particularmente entre aquellos con hukou urbano. En el campo, los trabajadores liberados del trabajo agrícola por el aumento de la productividad proporcionaban un mercado de trabajo listo para la producción en ECP. En la esfera urbana, este proceso siguió incompleto, creciendo la parte de trabajadores proto-proletarios, especialmente en las ciudades costeras, pero a menudo pocos comparado con los trabajadores más plenamente incorporados en el “tazón de arroz de hierro” del bienestar basado en la empresa de la época socialista. Sin embargo, la creciente mercadización aumentó la inflación y empezó a cambiar el carácter de la subsistencia, haciendo que más bienes se convirtiesen en necesidades sociales. Esto incentivó aún más la entrada en el mercado de trabajo, especialmente entre el campesinado.

Mientras tanto, el capital estaba sujeto solo indirectamente a las fuerzas del mercado, como demuestra el relativamente bajo número de cierres de fábricas en el periodo. Se permitía que las empresas experimentasen las ventajas de la competencia de mercado, pero seguían estando aisladas de sus desventajas (por ejemplo, la bancarrota y la absorción por competidores más capaces). En cualquier caso, esta exposición parcial a las fuerzas de mercado llevó a las EPE a centrarse en el crecimiento de la productividad, en lugar de expandir simplemente sus lotes estatales de consumo de recursos,

como había sido el caso en la era socialista. Una porción creciente de los ingresos retenidos se canalizaron así de vuelta a las empresas bajo la forma de nueva maquinaria, equipamiento y formación. En general, en los años noventa, «los fondos empresariales [habían] reemplazado las asignaciones del estado como la fuente principal de financiación para investigación y desarrollo.»¹⁵⁹ Mientras las ECP y las empresas privadas más pequeñas tendieron a la producción intensiva en trabajo, las EPE eran intensivas en capital, con una productividad laboral marcadamente más alta. El proceso total de transformación tecnológica tendía a aumentar la presión competitiva, y esto garantizaba que la velocidad de la mercadización aumentase.

Al principio, el ala más radical de los disidentes de la era socialista que quedaban, como Li Zhengtian y Wang Xizhe del grupo Li Yizhe, había imaginado que las reformas económicas podían ser combinadas con el aumento del alcance del control obrero para crear un sistema cooperativo de empresas coordinadas por mercados democráticamente regulados, no capitalistas.¹⁶⁰ De manera similar, el partido volvió a los debates de los años cincuenta sobre la “ley socialista del valor”. Surgió una nueva interpretación de “mercado socialista” en la que el mercado podía coexistir con la propiedad estatal en una forma que impedía la transición al capitalismo. Como el mercado era visto como un simple mecanismo para administrar la circulación de bienes, se suponía que la producción podía seguir siendo socialista en tanto en cuanto fuese nominalmente poseída y administrada por el estado —ya estuviese encarnado en el comité de pueblo, el gobierno municipal o una autoridad planificadora central—. Esto supuso que, junto con el aumento de la autonomía de la empresa y la eficiencia económica, los economistas empezaran a discutir la idea de “beneficio socialista” y el regreso intencionado de la ley de valor, pero no imaginaron que esto llevase necesariamente a la rehabilitación del capitalismo.¹⁶¹

159 Jefferson y Rawski, 2001, p.252.

160 Esta visión estuvo modelada sobre la experiencia de Yugoslavia, y al nivel teórico tiene un parecido sustancial con el anarquismo de Pierre Joseph Proudhon. Véase: Sheehan, 1998, pp.144-145.

161 Naughton 1996, p.98.

Tanto los disidentes como los reformadores en el poder, sin embargo, tendían a mezclar propiedad formal con las realidades de las operaciones cotidianas. Un sistema capitalista está fundado de hecho sobre la propiedad privada, pero es igualmente importante la tendencia a que esta base misma de propiedad privada sea socavada por el alcance social en expansión de la producción. Por encima de esto, la propiedad como práctica social es históricamente específica: la distinción entre formas antiguas y modernas de propiedad privada se basa en la localización de la propiedad capitalista dentro de un mercado definido por la ley del valor. Es este contexto el que también asegura que la escala de producción tienda a aumentar, de manera que la propiedad privada de producción se erosiona gradualmente por formas más complejas de administración que tienden a abarcar un espacio más grande de sociedad.

Por un lado, esto supone la propiedad privada de los medios de producción por parte de los capitalistas, quienes reclaman el derecho a administrar el valor excedente generado por el proceso de producción. Pero la clave aquí está no tanto en la propiedad nominal como en la propiedad específica de mercancías comercializables. Bajo el capitalismo, en contraste con otros modos de producción, la propiedad es básicamente fungible, pues la forma mercancía impone la contingencia en su estructura básica. La propiedad, por tanto, se convierte en la administración de mercancías, y nada más profundo. Esto también implica que muchos estilos distintos de propiedad y administración pueden coexistir dentro de un sistema capitalista, siempre y cuando no amenacen la forma mercancía y el impulso hacia la acumulación de valor que lo define. Además, hay una tendencia secular a que la escala y la extensión de la producción aumente, y esto exige que la administración se haga más compleja. La propiedad le sigue, haciéndose más social (vía empresas que cotizan en bolsa, la transformación de fondos de pensiones en inversiones en el mercado de acciones, subsidios estatales pagados a la industria, etc.) y en muchos casos más monopolista. Mientras tanto, las empresas de propiedad estatal son relativamente comunes, como lo son las cooperativas obreras y los pequeños negocios. El capitalismo por tanto

se acomoda a una vasta diversidad de métodos para la administración de la producción. Absolutamente ninguna de estas formas de propiedad, incluida la propiedad estatal, puede ser considerada de alguna manera “menos” capitalista que otras. De hecho, todo el marco de definición es aquí el culpable, por lo que el intento de resumir el capitalismo a partir de unidades microeconómicas equivale a un intento de distinguir el agua del hielo contando sus moléculas.

Es la función de las empresas dentro el movimiento general de producción social, más que su propiedad nominal o método de administración, lo que define su inclusión dentro de una economía capitalista. Pero si definimos la función de las empresas individuales en relación al entorno de producción, ¿cómo entendemos su función cuando este entorno está en transición? En esta situación, el carácter y función de las empresas individuales tiene una dimensión añadida: contribuyendo, entorpeciendo o influyendo de otra forma en la dirección del cambio. Todas las economías que transicionan al capitalismo tienden a incluir un conjunto de viejas formas de propiedad, administración y trabajo que se van convirtiendo lentamente en el sistema de acumulación de valor mayor y sujetas progresivamente a los requerimientos de este sistema. Las colonias de países capitalistas, por ejemplo, fueron sin ninguna ambigüedad parte del mercado capitalista global, aunque utilizaron el trabajo de esclavos, coolies y servidumbre por contrato. En tales situaciones, las unidades productivas individuales se encuentran en una especie de ecotono —el espacio en el que se reúnen ecosistemas de producción distintos—. Algunos métodos de producción se extinguieron, pero otros se adaptaron. Y muchas de estas formas arcaicas son por tanto exaptadas en el sistema capitalista —a veces como simples accidentes de la historia, pero a menudo porque demuestran ser igual o más eficientes para garantizar la acumulación de valor en una época determinada que formas ya existentes de organización—. La cuestión clave en un periodo de transición, por tanto, no es cómo son poseídos y gestionados exactamente los lugares de producción, sino cómo operan en relación a las mayores presiones del crecimiento compuesto y la transformación tecnológica intensiva que definen una economía capitalista.

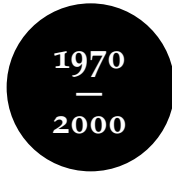
A medida que estas diversas formas de relación de mercado empezaron a arraigar en China, ganaron su propia inercia independiente de las intenciones de los reformadores. El mercado de mercancías, el mercado de trabajo y el mercado de capital se desarrollaron a diferente ritmo, pero el crecimiento en uno tendía a iniciar, cultivar y reforzar el crecimiento en los otros. A principios de los años ochenta, el mercado de mercancías se estaba desarrollando rápidamente, el mercado de trabajo seguía limitado y el mercado de capital era casi inexistente. La ley de valor se limitaba principalmente a la ZEE. A finales de la década, sin embargo, el mercado de mercancías era omnipresente, y había empezado a estimular el crecimiento del mercado de trabajo y a facilitar la transformación de la propiedad de las ECP en algo parecido a una corporación por acciones con base local. Al mismo tiempo, el crecimiento del mercado de mercancías y la disponibilidad de trabajo contratado transformó lentamente los métodos de producción incluso dentro de las EPE. La capacidad de externalizar operaciones de bajo orden a empresas más pequeñas, combinado con cambios técnicos que aumentaron la productividad crearían pronto una abundancia de plantas y equipamientos obsoletos, así como de fuerza de trabajo innecesaria. Una ley del valor nacional había empezado a tomar forma, pero era todavía geográficamente limitada e internamente incompleta. Era también un proceso político tumultuoso, en el que la volatilidad económica generaba revueltas populares que amenazaban la estabilidad de la transición.



IV

Sinosfera

PERÍODO



**Condiciones
Internacionales**

Visión general: capital en competición

El hecho sigue siendo que el capitalismo es, en esencia, un sistema global y por tanto la transición al capitalismo no se puede explicar únicamente desde un punto de vista nacional. En esta sección regresamos a los desarrollos de la economía mundial, pero centrándonos ahora en el nuevo papel de China en la jerarquía internacional de producción. Es fundamental en esta historia la naturaleza de la competencia como fuerza motriz del capitalismo, que tiene lugar simultáneamente entre empresas, países y bloques regionales de capital. Mientras el crecimiento es robusto, esta competición deja suficiente espacio para alianzas mutuamente beneficiosas en todos estos niveles. Pero cuando el crecimiento se ralentiza de manera general, esta misma competencia se convierte en un juego de suma cero. En tales condiciones, el papel de las alianzas nacionales de capital y los bloques comerciales regionales, basados en diferentes monedas, adquiere importancia, y la política internacional se convierte en un juego de malabares de burbujas financieras mientras se intenta pasar lo peor de las crisis sobre los competidores. Las guerras comerciales, las guerras monetarias y las guerras de capital en los mercados emergentes se convierten en características definitorias de la economía.

Es en este contexto que el capital como sistema global es capaz de cambiar su centro de gravedad. Ya hemos visto cómo el giro hacia el Pacífico se produjo mediante la alianza de Guerra Fría

entre los EEUU y Japón. Este desplazamiento fue, en términos históricos, relativamente suave debido a la clara hegemonía de los EEUU, la desmilitarización de Japón, y la inmediata disponibilidad de contratos de suministros militares justificados por la amenaza del socialismo. Pero hacia el final de siglo, una mayor competencia frontal entre los industriales estadounidenses y japoneses llevaría a una guerra comercial total, que terminó con la derrota de Japón. Irónicamente, sin embargo, la crisis japonesa, unida al fin de la Guerra Fía, llevaría a las condiciones en las que un nuevo bloque de capital en la Sinosfera pudo ascender al timón de la región. Las guerras comerciales continuaron en ausencia de los contratos militares de la Guerra Fría, y la China continental superó rápidamente a los industriales del sudeste asiático en su empuje por hacerse con una mayor participación en las cadenas de suministro globales, ayudada ahora por una avalancha de capital chino de ultramar de regreso a un mercado en vías de rápida liberalización mediante intermediarios de Hong Kong, Singapur y Taiwán.

Todos estos cambios ejercieron una poderosa fuerza de gravedad sobre la urbanización china y la geografía industrial. Empezó a surgir una nueva forma de ciudad en las zonas exportadoras costeras clave, extendiéndose, inhumana y en constante reurbanización, en la primera encarnación de las megaciudades del delta de hoy. Estas nuevas ciudades eran espacios de desposesión, el medio ambiente natural del proletariado. No es una coincidencia, por tanto, que la base del sistema de clases capitalista tomara forma en primer lugar aquí, a medida que los migrantes acudían en masa a lugares como el delta del río de la Perla buscando trabajo. Pero de dónde venían estos emigrantes, por qué emigraron, y por qué otras formas de empleo industrial se habían vuelto imposibles para ellos será explorado en la parte v, donde explicaremos el ascenso del sistema de clases capitalista nacional.

Primer comercio e inversión

El comercio internacional nunca había sido una parte importante de la producción china en el régimen de desarrollo socialista, y buena parte del que existía era con otros países socialistas. El grueso de este había sido con la URSS, suponiendo casi el 50 % del comercio de China entre 1952 y 1960 y la mayor fuente para toda una serie de bienes de capital, desde materias industriales básicas a maquinaria. El renacer de la industria en Manchuria y el primer Plan Quinquenal (1953-1957) que le siguió hubieran sido imposibles sin la ayuda soviética. A cambio, China había exportado bienes con un uso intensivo de mano de obra como textiles y alimentos procesados a la Unión Soviética. Pero incluso en su cénit, la proporción del comercio en el PIB nunca superó el 10 %. Cuando el Gran Salto Adelante fracasó y las relaciones sino-soviéticas empezaron a tensarse, el comercio entre los dos mayores países del bloque socialista se estancó. Entre 1959 y 1970, el comercio chino no tuvo ningún crecimiento neto. Para 1970, el comercio con la URSS había desaparecido casi completamente, cayendo desde la mitad del comercio total a un minúsculo uno por ciento. El efecto sobre la relación del comercio total con el PIB fue duro, cayendo la parte del comercio a un simple cinco por ciento.¹

Para que se produjese un futuro desarrollo, China necesitaba una nueva fuente de bienes avanzados de capital que no podía producir internamente. Esto proporcionó el contexto en el que China había abordado la cuestión del acercamiento diplomático con los EEUU, empezando a sentir la sensación de una crisis industrial. Igualmente importante, sin embargo, fueron los acuerdos económicos regionales que surgieron de esta reconciliación con el superpoder militar de la Cuenca del Pacífico. Al compás de los EEUU, Japón había normalizado las relaciones diplomáticas con la China continental en . A esto le siguieron una serie de acuerdos comerciales a lo largo de la década de los setenta, siendo el más importante el Acuerdo Comercial a Largo Plazo de 1978, que tenía como objetivo solucionar el problema

1 Naughton 2007, pp.377-380.

de los bienes de capital en China exportando recursos naturales (concretamente petróleo y carbón) a un Japón pobre en recursos a cambio de la importación de plantas industriales enteras, incluida toda tecnología y materiales de construcción relevantes. Este acuerdo coincidió con el inicio de la crisis de superproducción entre los industriales japoneses, proporcionando un mercado esencial para bienes de capital que ya no podían ser usados de manera rentable en la economía doméstica. En 1980, «China dependía de Japón para la mayor parte de sus importaciones», suponiendo Japón el 26,4 % del total. Ese mismo año, Japón era el mercado para el 20,1 % de las exportaciones chinas, principalmente de recursos naturales. Mientras tanto, el grueso de las importaciones era precisamente los bienes de capital que habían empezado a experimentar la bajada de rentabilidad más grave, incluidos los “Productos químicos e industriales pesados” y “Maquinaria y equipamiento”.²

A partir de la década de los setenta, por tanto, el comercio chino empezó a repuntar tras la depresión, llegando al pico en la era socialista de un 10 % del PIB en 1978 y luego ascendiendo rápidamente durante la primera mitad de los ochenta, cuando las importaciones y exportaciones organizadas mediante acuerdos bilaterales supusieron aproximadamente una proporción igual del comercio total.³ Durante este periodo, la economía nacional estaba todavía completamente aislada del mercado capitalista por un “compartimento estanco doble” por el que el estado monopolizaba el comercio extranjero, permitiendo solo que doce empresas comerciales nacionalizadas facilitasen las relaciones estipuladas en los acuerdos comerciales. Mientras tanto, el valor del yuan chino estaba completamente separado de los mercados monetarios internacionales, habiéndose establecido una tasa planificada, lo que hizo que no fuese convertible. Hubo por tanto precios duales para bienes comercializados internacionalmente y se creó un sistema monetario de doble vía, no siendo posible comerciar con el yuan

2 Elspeth Thomson, “Japanese FDI, Exports and Technology Transfer to China,” *Centre for Asian Pacific Studies Working Paper Series*, N° 50, 1997. pp.1-4, Tablas 1-2.

3 Naughton 2007, Figura 16.1.

en el mercado global y estableciéndose en su lugar certificados especiales de cambio de divisas a precios de mercado.⁴

Este sistema, sin embargo, era totalmente dependiente de un flujo regular de petróleo y carbón. La producción en el campo petrolífero de Daqing, el mayor de China (y entre los mayores del mundo) había ido acompañada de nueva producción en una serie de campos más pequeños abiertos durante la Revolución Cultural, llevando a una rápida tasa de crecimiento del 20% anual en el total de la producción petrolera entre 1969 y 1977. El crecimiento fue tan rápido que «los planificadores declararon que China se acercaría a la posición de Arabia Saudí como el tercer mayor productor de petróleo del mundo» en 1985.⁵ El décimo Plan Quinquenal de 1976-1985 (el primero formulado bajo el liderazgo de Deng Xiaoping) se basaba en una serie de megaproyectos, levantados sobre importaciones de bienes industriales del mundo capitalista (incluidas plantas enteras) pagadas con petróleo. El tamaño gigantesco del plan era posible por la presunción de que la producción de petróleo seguiría creciendo al mismo ritmo rápido, a pesar de que las reservas que se suponía que existían no habían sido en realidad verificadas. Finalmente, las reservas nunca se materializaron, la sobreexplotación a principios de los setenta habían causado un daño duradero a la productividad a largo plazo, y la producción de petróleo llegó a su pico justo al principio del Décimo Plan Quinquenal, precisamente cuando muchos de los acuerdos comerciales estaban siendo firmados.⁶

El resultado fue el crecimiento de un déficit masivo entre los ingresos y el monto de las obligaciones de reservas externas futuras.⁷ Muchos contratos fueron finalmente cancelados, pero la situación también impulsó la reforma de los compartimentos estanco de mercancías y divisas que aislaban a la economía china de los precios del mercado mundial. Si estos compartimentos estanco podían ser cuidadosamente

4 Ibid, pp.380-381.

5 Naughton 1996, p.69.

6 Ibid, pp.71-73, Figure 2.

7 Ibid, p.71.

esquivados, esto permitiría nuevos medios de pago para los gastos necesarios en desarrollo —en particular las caras plantas y equipamientos importados de Japón—. A mediados de los ochenta, el yuan fue devaluado intencionadamente, empezando a alinearlos con los mercados monetarios globales (aunque se mantuvo en un tipo de cambio fijado por el estado), y para principios de la década de los noventa el sistema monetario de doble vía había sido abolido completamente.⁸ Mientras tanto, la aprobación de los Acuerdos del Plaza en 1985 provocó una rápida inflación del yen, mientras el dólar (así como muchas divisas del sudeste asiático que estaban fijadas a él) se volvió más competitivo. El yuan recientemente devaluado estaba bien posicionado para empezar a competir con las divisas fijadas al dólar del Sudeste Asiático por una posición en los peldaños inferiores de la jerarquía de la Cuenca del Pacífico.

El auge de centros de producción con uso intensivo de mano de obra en áreas rurales (especialmente en los deltas ribereños clave) ya habían situado a la China continental en posición de beneficiarse del aumento de la demanda de bienes de la industria ligera. La capacidad productiva de las ECP era clara, y el mercado interior había empezado a desplazarse de la escasez permanente al excedente. Una crisis de sobreproducción en marcha implicaba que cualquier ECP capaz de encontrar nuevos mercados no solo se salvase de la bancarrota, sino que también se catapultase lejos de sus competidores. El segundo compartimento estanco que aislaba la economía interna fue superado por tanto mediante el establecimiento de las Zonas Económicas Especiales (ZEE), las primeras de las cuales estaban todas en tramos costeros relativamente pobres en las provincias de Guangdong y Fujian, cerca de Hong Kong y Taiwán. Esto fue acompañado de un aumento masivo del número de empresas a las que se les permitió dedicarse al comercio exterior, muchas de las cuales estaban localizadas en las ZEE, lo que permitía importaciones libres de impuestos bajo la condición de que fuesen usadas dentro de la zona para la producción de bienes para la exportación.⁹ El resultado fue que en 1987, «China había

8 Naughton 2007, p.383.

9 Ibid, p.382.

creado lo que eran, en esencia, dos regímenes comerciales separados», uno de los cuales estaba plenamente mercadizado y dirigido hacia la exportación y el otro un régimen de «comercio ordinario» más fuertemente regulado.¹⁰ La naturaleza de las exportaciones también cambió en este periodo. Mientras el petróleo había sido el principal producto de exportación en 1985, suponiendo aproximadamente un 20 % del total, «en 1995 todas las principales mercancías de exportación de China eran bienes manufacturados con uso intensivo de mano de obra.»¹¹

Este boom fue espoleado tanto por el rápido crecimiento de la economía interna como por un gran flujo de Inversión Extranjera Directa (IED). Mientras muy pocas de las primeras importaciones (un 2,6 % del total en 1980) del territorio continental tenían su origen en Hong Kong y Macao, estas áreas actuarían como interfaz clave entre el régimen de desarrollo en rápido cambio y la esfera capitalista a la que se estaba incorporando lentamente. Hong Kong y Macao pronto llegarían a dominar la participación de China en la inversión extranjera entrante, proporcionando el 51,6 % de toda la IED en 1983, seguidos por Japón con el 20,4 % y los EEUU con el 9,1 %.¹² Parte de esto se debía al reciclado ilícito de capital del continente y la canalización no registrada de inversión taiwanesa a través de los mercados financieros de Hong Kong, pero el papel de Hong Kong en sí fue fundamental. Incluso antes de la fundación de las primeras ZEE (la más importante de las cuales estaba en la vecina Shenzhen, directamente al otro lado de la frontera) se había permitido a empresas de Hong Kong firmar contratos de procesamiento de exportación con empresas chinas (ECB y ECP) en el delta del río de la Perla (DRP).¹³

Esto fue el principio de la desindustrialización de Hong Kong, pues tanto empresas locales como subcontratistas internacionales para corporaciones japonesas operando en el territorio trasladaron sus

10 Ibid, p.386.

11 Ibid, p.393.

12 Thomson 1997, p.3.

13 Naughton 2007, p.382.

instalaciones de fabricación al otro lado de la frontera en el PRD. No habiendo sido nunca la beneficiaria de contratos militares de industria pesada, concedidos a Japón y Corea del Sur, el sector manufacturero de Hong Kong estaba compuesto fundamentalmente de talleres más pequeños de industria ligera. Era relativamente barato desplazar estas plantas, y su naturaleza descentralizada, con trabajadores dispersos y disciplinados tanto por las tradicionales jerarquías familiares como por la simple explotación salarial, ayudaba a impedir el tipo de movimiento obrero militante que se formaría en las zonas industriales de Corea del Sur. Cuando fueron trasladadas fuera, estas empresas mantuvieron sus componentes administrativos, financieros y de marketing en Hong Kong, pues la dirección podía hacer el corto viaje a través de la frontera cuando era necesario. Al principio, Hong Kong también proporcionaba las materias primas, componentes y planos, en lo que era conocido como el sistema de los “tres suministros, una compensación” (三来一补). La “compensación” era un pago único hecho por la firma de Hong Kong al contratista local, pagado a plazos en dólares americanos o de Hong Kong. Este pago iba directamente a los burócratas, cuadros y gerentes locales que habían asegurado el contrato. A los trabajadores se les pagaba en yuanes sobre una base de pago por pieza, a destajo, mientras el resto de divisas extranjeras era a menudo liquidado en el mercado negro por una tasa de cambio alta o lavado mediante los bancos de Hong Kong para su reinversión.¹⁴

De manera similar, bienes producidos en el DRP a menudo no eran enviados directamente fuera de los puertos de la China continental hacia sus mercados finales, sino que eran en cambio canalizados mediante el puerto franco de Hong Kong, ayudando a convertirlo en el puerto de contenedores más ocupado del mundo entre 1987 y 1989, y de nuevo entre 1992 y 1997.¹⁵ El resultado final fue «una

14 George C.S. Lin, *Red Capitalism in South China: Growth and Development of the Pearl River Delta*, UBC Press 1997, pp.172-174.

15 En todos los casos Hong Kong fue superada por Singapur, que interpretó un papel similar tanto para el sudeste asiático como para la China continental a lo largo de este periodo. En años más recientes, los puertos de la zona continental han dominado los rankings, con 7 de los 10 puertos de contenedores más ocupados

de las desindustrializaciones más rápidas de cualquier sociedad contemporánea». ¹⁶ Este proceso empezó con la apertura del comercio chino a las industrias de Hong Kong en los últimos años de la década de los setenta, se aceleró con la fundación de las ZEE y más tarde se disparó con los cambios en el comercio mundial asociados a la firma de los Acuerdos del Plaza —ellos mismos el resultado de una guerra comercial a bajo nivel entre los EEUU y Japón—. La fuerza de trabajo manufacturera de Hong Kong cayó tanto en términos absolutos como relativos, de «892.000 trabajadores en 1980, se redujo a cerca de 327.000 trabajadores en 1996», y «de aproximadamente el 47% [de la fuerza laboral total] en 1971, a solo el 14% en 1996.» ¹⁷ La industria terciaria creció en su lugar, volviendo a ganar Hong Kong su estatus como *entrepôt*, centro de distribución y puerto clave para el comercio mundial y un nuevo papel como uno de los centros financieros de la región. En 1996, «cerca del 40% del PIB de Hong Kong derivaba de los servicios financieros y bancarios, comerciales y de transporte.» ¹⁸ En el continente, esto implicaba que la inicial dependencia de los bienes de capital japoneses era ahora sustituida por regímenes comerciales y financieros administrados vía la (ahora ex) colonia.

en el mundo en 2017 localizados en la zona continental. Para los detalles de cómo Singapur superó a Hong Kong, véase: “Hong Kong hands port crown to Singapore,” AsiaTimes, 2005, archivado aquí: <<https://www.container-transportation.com/singapore-becomes-largest-container-port.html>>.

16 Graeme Lang, Catherine Chiu y Mary Pang, “Impact of Plan Relocation to China on Manufacturing Workers in Hong Kong,” en Pui-tak Lee, Ed., *Hong Kong Reintegrating with China: Political, Cultural and Social Dimensions*, Hong Kong University Press, 2001. p.110.

17 Ibid

18 Graham E. Johnson, “Degrees of Dependency, Degrees of Interdependency: Hong Kong’s Changing Links to the Mainland and the World,” en Pui-tak Lee, Ed., *Hong Kong Reintegrating with China: Political, Cultural and Social Dimensions*, Hong Kong University Press, 2001. p.86.

El gigantesco monstruo urbano

La producción capitalista adquiere su forma más completa y objetiva a la escala de la sociedad misma. Las formas de vivir y de trabajar de la gente cambian, sus patrones de movimiento se adaptan al flujo de valor, el medio ambiente no humano es destruido, poblado, abandonado y reconstituido como un espacio para recreo o “servicios ecológicos” y la población humana se concentra junto con el capital, tejidos en una tecnoesfera creciente de carreteras y satélites arremolinados. Pero las ciudades de la zona continental del este de Asia tienen una gran memoria. Viejos regímenes de producción son cincelados en nuevos cimientos, el caos de polis colapsadas se convierten en argamasa para lo nuevo. Como en Europa, la subsunción inicial del territorio continental del este de Asia a la producción capitalista heredaría una red establecida de aglomeraciones urbanas claramente no capitalistas, ellas mismas formadas y reformadas por cientos de años de guerra y transformación económica. La primera y detenida etapa de transición durante los años de los últimos Qing y la República asistió al rápido crecimiento de ciudades de puertos costeros y ribereños antiguos capaces de funcionar como puertos para la conexión del enorme mar agrícola del continente con los mercados mundiales. Shanghai, Guangzhou, Wuhan, Nanjing y unas pocas más ciudades antiguas se beneficiaron de este proceso, creciendo a expensas de sus homólogos sin litoral. También surgieron varias concentraciones urbanas nuevas en este mismo periodo, siendo Qingdao un caso representativo, y las últimas etapas de esta primera transición, llevadas a cabo bajo la ocupación japonesa, asistieron a una rápida urbanización colonial en Manchuria así como al desarrollo en tiempos de guerra de algunas ciudades del interior, como Chongqing.

El régimen socialista de desarrollo detuvo este proceso de urbanización y endureció la división entre las esferas urbana y rural. Las tasas de urbanización hacia mucho que eran más bajas en la zona continental del este de Asia que en la Europa precapitalista, y la densidad de población rural era generalmente mucho más alta. Ambas características fueron finalmente pasadas a la era socialista. Pero el régimen de desarrollo también ancló la población a las localidades de

una forma sin precedentes. El sistema de *hukou* formalizó la división urbano-rural a la vez que convirtió la migración entre localidades equivalentes en una carrera de obstáculos burocráticos. La migración intrarural en este periodo fue probablemente más baja que los ya bajos niveles experimentados en la era de las dinastías precapitalistas. En las ciudades, el *danwei* ataba la subsistencia a la empresa, y el reemplazo de fuerza de trabajo durante la era socialista fue increíblemente bajo. Esto tuvo el efecto no solo de limitar la migración intraurbana, sino también de balcanizar las ciudades. Cada empresa se volvió progresivamente autárquica, proporcionando vivienda, alimentación y entretenimiento a sus trabajadores. Las viejas ciudades de la región habían pasado largos ciclos de periodos de apertura y cierre, definidos en un extremo por el sistema de bloques residenciales de los Tang, cuando la libertad de movimiento fue cuidadosamente restringida, y en el otro por las ciudades abiertas de los Song de la primera era capitalista, cuando la libertad de movimiento era esencial para una producción progresivamente mercadizada. Aunque la ciudad de la era socialista no restringía explícitamente el movimiento de los urbanitas dentro de la ciudad, la empresa actuaba como una especie de sistema de bloques informal, pues los miembros de una determinada empresa tendían a vivir, comer y participar en actividades de ocio en los mismos espacios, muchos de los cuales estaban físicamente demarcados por sistemas de muros, puertas y patios.

Esta balcanización empezó a romperse primero en las ciudades costeras del sur, pues estas fueron las áreas de menores concentraciones de grandes empresas de propiedad estatal y las que tenían una historia más larga de producción a pequeña escala. Ya en los años 60, ciudades como Shanghai y Guangzhou vieron el surgimiento de protoproletarios no bien definidos ni por el *danwei* ni por el *hukou*. Como “campesinos-obreros”, algunos dentro de esta clase eran en realidad residentes de áreas rurales vecinas que eran enviados a la ciudad durante la temporada baja de producción agrícola. Otros, conocidos como “trabajadores de callejón” (里弄工), eran simplemente los segmentos urbanitas pobremente incorporados (la mayoría mujeres) que no tenían una conexión fuerte con una empresa dada

y por tanto podían ser contratadas en los callejones y callejas entre los grandes complejos empresariales. Esta misma capacidad de estos trabajadores de atravesar los límites de la ciudad socialista fue la razón de que fuesen una fuente atractiva de mano de obra para empresas locales. Cuando los “campesinos obreros” terminaban un contrato, podían ser enviados de vuelta al campo. Conseguían un aumento de sus ingresos, los administradores urbanos no tenían que proporcionarles gastos para su subsistencia y las empresas industriales podían conseguir abundantes insumos a bajo coste para la producción. De manera similar, la “fuerza de trabajo de callejón” se podía usar para abaratar los costes de reproducción de trabajadores por encima en la jerarquía urbana, contratando a mujeres y jóvenes desempleados para hacer la colada, preparar comida y producir y remendar ropa para los trabajadores en las grandes empresas industriales. Mientras tanto, la empresa no tenía que darles todos los beneficios del *danwei* a estos trabajadores, ofreciéndoles en cambio salarios o un conjunto de beneficios más limitado.

A medida que la industria urbana era reformada, este proletariado crecía en tamaño, los reemplazos de mano de obra aumentaron y la balcanización de la ciudad socialista daría paso a un rápido crecimiento urbano nutrido por la que sea probablemente la mayor migración de masas de la historia humana. Al mismo tiempo, la industrialización rural, dirigida por el nuevo mercado interior, vería el surgimiento de una nueva geografía urbana en expansión —primero en las ciudades del delta del río, donde las viejas aglomeraciones urbanas se expandirían para cubrir nuevas “ciudades” urbanizadas, y más tarde en el crecimiento de concentraciones urbanas propiamente dichas completamente nuevas a partir de ciudades más pequeñas y ciudades mercado en lo que habían sido alguna vez exclusivamente áreas agrícolas—. Si los grandes complejos de las EPE definían la estructura urbana de la era socialista, fue el ascenso de las ECP y, más tarde, las firmas totalmente privadas las que definirían la expansiva geografía urbana de la entrada de China en el capitalismo. El tamaño y escala de este proceso garantizaba también que estas nuevas ciudades capitalistas adquiriesen proporciones gigantescas, adecuadas para el

mercado mundial al que servían. Entre 1978 y 1990, el número de ciudades en China más que se dobló, de unas escasas 193 a unas 467, y el número de ciudades con una población superior al millón de habitantes creció de trece a treinta y una.¹⁹

Aunque es útil pensar en la acumulación de valor a un nivel abstracto, para identificar sus leyes básicas de movimiento, estas leyes operan sin embargo de una manera objetiva, dando forma tanto al espacio como a la sociedad. La caída de la tasa de beneficio es una descripción abstracta de una suma muy amplia de decisiones de inversión hechas por empresas individuales funcionando en un mercado que ha alcanzado un cierto nivel de saturación. Pero su forma objetiva es social y espacial. En el nivel social, el ciclo de ascenso y caída genera en última instancia nuevas formas de vivir, nuevas prácticas culturales, y nuevas olas de agitación y reacción. En el nivel espacial, las crisis se encarnan en el envejecimiento de viejos centros industriales, acompañado de una fiera competición global por ocupar su lugar en lo último en producción global. En los cinturones de óxido, las fábricas obsoletas echan el cierre, la inversión rentable se concentra en las pocas empresas restantes, y la infraestructura se deteriora. Junto con esto, el desempleo y la emigración tienden a aumentar, crece el mercado negro y el descontento puede hacerse más común, pero en general el área sufre un declive prolongado por desgaste.

Muchas ciudades compiten por estar al frente de segmentos clave de la nueva estructura industrial, pero el resultado está determinado a menudo por factores estructurales e inercia histórica, aunque los caprichos de la clase dirigente también contribuyen con una influencia pequeña pero no insignificante. En la última ola de reestructuración industrial global, por ejemplo, estar situada en la línea costera de la Cuenca del Pacífico era uno de los dones más valiosos que podía tener una ciudad —siendo el desarrollo costero un factor del comercio mundial en expansión, y generando la urbanización del Pacífico un efecto de retroalimentación por el que el centro de gravedad

19 George C.S. Lin, *Red Capitalism in South China: Growth and Development of the Pearl River Delta*, UBC Press, 1997. pp.63-65.

cambiante de la acumulación condicionaba el nuevo desarrollo urbano, y este nuevo desarrollo urbano traía consigo una ola de nuevas inversiones en infraestructuras que reforzaban aún más la inclinación hacia el este del capital—. Al mismo tiempo, la escala de la nueva estructura industrial es siempre mayor que la de su predecesora, debido al impulso hacia el crecimiento compuesto que se encuentra en el núcleo del sistema económico capitalista. Pero, aunque su masa pura pueda aumentar, la producción tiende a desprenderse de mano de obra en relación al capital y, a falta de grandes olas de destrucción (como las provocadas por las guerras mundiales), las industrias recientemente revolucionadas emplearán de media una proporción cada vez más pequeña de la población comparadas con las instalaciones de vanguardia de la última revolución industrial. El yacimiento de nuevos empleos en las industrias más productivas, por las que compiten empresas y ciudades, por tanto, tiende a disminuir en términos relativos, y una mayor parte del empleo en general se encuentra expuesta a mayores presiones para abaratar los costos laborales. En cada ola de reestructuración industrial, los cinturones de óxido se vuelven más numerosos y los cinturones soleados son más exclusivos o más explotadores, con un mayor número de ciudades suspendidas en algún lugar entremedio. La dependencia directa de las industrias núcleo también se reduce, y más áreas urbanas se vuelven dependientes del mantenimiento indirecto de centros productivos localizados en otros lugares.

Como ya hemos visto, esta competición es también internacional en su escala, y el éxito de las ciudades del cinturón soleado de China está basado en la incapacidad de los competidores en la manufactura del sudeste de Asia de conseguir una parte mayor del mercado mundial. Las tendencias globales en rentabilidad también estructuran claramente los nuevos centros de producción, incitando la caída de la rentabilidad no solo a un aumento del comercio exterior, sino haciéndolo específicamente en búsqueda de una fuerza de trabajo barata, infrautilizada, que pueda ser superexplotada brevemente en relación al coste medio de la fuerza de trabajo. Mientras la expansión del cinturón de óxido estadounidense, por ejemplo, fue acompañada

del surgimiento de un cinturón soleado de mano de obra barata (en los estados del sur) y el dominio de una serie de ciudades costeras fundadas sobre industrias de alta tecnología y servicios al productor, el cinturón soleado chino —definido por tasas más rápidas de urbanización y producción económica— también sería principalmente costero, pero estuvo definido desde el principio por su concentración de industrias con uso intensivo de mano de obra atadas a redes logísticas globales. Este fue el carácter del cinturón soleado en el periodo que aquí revisamos, antes del surgimiento de los centros de alta tecnología de China y el ascenso de Shanghai, Guangzhou y Beijing como verdaderas “ciudades globales” comparables a Tokio o Los Ángeles.

Si un área concreta fue particularmente representativa de la urbanización china en este periodo, sería probablemente el delta del río de la Perla (DRP), y específicamente el área en y alrededor de Shenzhen, la más exitosa de las cuatro ZEE creadas en 1980. El desarrollo urbano en el DRP es un símbolo de todas las grandes tendencias que hemos detallado más arriba. Como la industrialización capitalista china en general, no empezó en la ciudad establecida (la cercana Guangzhou), sino en la parte rural río abajo del delta. De manera similar, su composición industrial estuvo definida por las demandas de la economía global, aunque estuviese coordinada mediante redes extremadamente locales de identidad familiar, de aldea y regional. La producción estuvo basada en una reserva de trabajo migrante superexplotada, sacada del campo y empleada en industrias con uso intensivo de mano de obra durante largas horas y con salarios extremadamente bajos (comparados con medias globales y regionales). Estas industrias se desarrollaron junto con un boom en la construcción de infraestructura básica logística, vinculando directamente las nuevas empresas con el mercado mundial a través del puerto de Hong Kong (y pronto, una cadena de puertos en el lado continental). El resultado último de todo esto fue la creación de una de los mayores aglomeraciones urbanas del mundo, incorporando franjas enormes de tierra rural subdesarrollada, abarcando varias ciudades antiguas y pueblos y expandiéndose en patrones de producción, población y reurbanización siempre cambiantes, que no

solo encarnan el rápido desarrollo económico chino sino que también apuntan hacia un cierto ideal de urbanización capitalista.²⁰

Cielo sin luna

En 1980, cuando Shenzhen fue declarada una de las cuatro primeras ZEE de China, era poco más que una pequeña ciudad de mercado rodeada de tierra agrícola. Su población estaba en torno a los treinta mil habitantes, incluidos muchos que trabajaban en granjas cercanas. Ni a la ciudad de mercado ni a la periferia agrícola les había ido particularmente bien bajo el régimen de desarrollo, que canalizaba la inversión industrial hacia las ciudades más grandes a expensas de las pequeñas y animaba a la producción de grano incluso en regiones mejor adaptadas a cultivos diferentes. Para la llegada de la era de reforma, toda la región estaba gravemente subdesarrollada.²¹ Pero también seguía siendo la interfaz entre el Hong Kong capitalista en expansión y el continente, y el área alrededor de Guangzhou presumía de algo del apoyo popular más activo para la reforma desde el principio —a menudo cultivado cuidadosamente por Zhao Ziyang (primer ministro de 1980 a 1987) en su momento secretario del partido de Guangdong—. Abrir el área para la experimentación tenía pocas desventajas, mientras su localización e historia reciente sumaban como potencial para una reforma con éxito.

20 Para el tamaño y las tendencias de crecimiento del DRP, véase: “East Asia’s Changing Urban Landscape: Measuring a Decade of Spatial Growth. Urban Development,” *The World Bank*, 2015. <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21159>>.

21 Este fue un cambio notable de lo que una vez había sido una de las regiones más industrializadas de China (junto con Shanghai), y un lugar clave en la primera transición, detenida. El DRP fue, de hecho, donde se inició el moderno movimiento obrero, con la fundación de los dos primeros sindicatos de China por parte de anarquistas en Guangzhou en los años diez y donde se produjeron importantes huelgas hasta que el movimiento fue aplastado en el terror blanco de 1927. El trabajo asalariado estacional había sido común, y hasta las pequeñas ciudades en la órbita de Guangzhou, como Foshan, se habían industrializado y vinculado al comercio global. La región fue desindustrializada de hecho bajo el régimen de desarrollo.

Antes incluso del desarrollo de las industrias de exportación, el sur de China, en un sentido amplio (particularmente Guangdong y Fujian) había utilizado sus dones históricos y climáticos para convertirse en uno de los centros de más rápido crecimiento de producción comercial en los primeros años de la reforma. El clima tropical y subtropical se acomodaba a una producción agrícola más diversa que muchas zonas del norte, y las viejas redes comerciales que habían unido alguna vez la región empezaron a resurgir con el crecimiento del mercado rural. Antes de la era socialista, la región había dominado en la producción de pescado, seda, azúcar, frutas tropicales y verduras, junto a su capacidad para el cultivo de arroz. Durante la primera transición al capitalismo, frenada por el estallido de la guerra y la revolución, la producción industrial del sur de China había estado fuertemente vinculada a estos dones. La industria ligera era fundamental, incluidos el procesamiento de alimentos, el textil y la producción de bienes básicos de consumo. Cuando el mercado resurgió en el campo, las mismas industrias estaban bien posicionadas para renacer.²²

El sur de China en su conjunto «recibió el 42 % de toda la inversión de capital extranjero obtenido» en los años entre 1979 a 1994, y en 1995, contribuyó «con más del 47 % de la producción total exportada generada por todo el país.»²³ Durante este periodo, el delta del río de la Perla actuó probablemente como el centro de producción único más importante de la región. El área del delta sola contribuyó con un 17,34 % de la producción nacional para la exportación en 1990, y recibió un 18,95 % de la inversión extranjera obtenida. Ese mismo año, ya había crecido hasta dominar dentro de la economía provincial, produciendo el 68,8 % del valor bruto de la producción industrial y agrícola de Guangdong.²⁴ Pero no fue este el pico de su influencia: en 2000, «la provincia de Guangdong aportaba el 42 % de todas las exportaciones de China» y el 90 % «procedía de ocho

22 Lin 1997, pp.63-65.

23 *ibid*, p.66.

24 *ibid*, p.81, Table 5.1.

ciudades en el delta del río de la Perla, encabezadas por Shenzhen.»²⁵ Shenzhen misma se convirtió en la ciudad con el crecimiento más rápido del mundo, con una tasa de crecimiento del PIB promediando justo por encima del 30% entre 1980 y 2000. En 2010, había pasado de ser una ciudad pesquera de treinta mil habitantes a un ciudad enorme de unos 10,4 millones.²⁶ Las tendencias de crecimiento de la población y desarrollo urbano coincidían con estos números. Desde una magra tasa de crecimiento urbano del 0,75% entre 1957 y 1978 (en el “delta interior”, excluida Shenzhen, que todavía no era una ciudad, y Guangzhou, la ciudad más grande con estrictas restricciones a la migración), la población urbana del delta (en áreas plenamente “construidas”) creció un 7,21% entre 1982 y 1990 (cifras que incluyen la urbanización de Shenzhen y Guangzhou una vez eliminadas las restricciones a la migración).²⁷

Buena parte de este crecimiento era dirigido por el flujo de trabajadores migrantes “temporales” de la región en sentido amplio, así como del interior de China. A principios de los ochenta, las restricciones migratorias fueron relajadas, y en 1984 a los migrantes del campo se les permitió formalmente viajar a varias ciudades específicamente designadas para trabajo no agrícola. En 1985, los campesinos no solo

25 Ching Kwan Lee, *Against the Law: Labor Protests in China's Rustbelt and Sunbelt*, University of California Press, 2007. p.161.

26 La definición administrativa china de “ciudad” (shi 市) no se puede comparar completamente con la connotación española de la palabra, ni coincide con la categoría administrativa occidental. Aunque la palabra china shi se refiere a menudo a lo que pensaríamos como una ciudad, se usa también comunmente para indicar una “ciudad de nivel de prefectura” (地级市), que incluye un área central, sus suburbios conectados y una parte sustancial de la tierra rural circundante. En cualquier caso, como el DRP en su conjunto es considerado ahora una megaciudad coherente (tal como lo mide el Banco Mundial), Shenzhen sola está ciertamente lo suficientemente edificada como para ser caracterizada como una ciudad en el sentido común de la palabra, a pesar de la persistencia de algunas franjas de producción agrícola y espacios verdes menos desarrollados en sus límites administrativos. Para datos sobre el crecimiento de Shenzhen, véase: Wendell Cox, “The Evolving Urban Form: Shenzhen,” *New Geography*, 25 Mayo 2012. <<http://www.newgeography.com/content/002862-the-evolving-urban-form-shenzhen>>.

27 Lin 1997, pp.85 y 104, Tabla 5.10.

podían trabajar en ciudades designadas, sino que podían también moverse libremente a cualquier ciudad cercana para hacer cierto tipo de trabajos (construcción, venta al por menor y transporte). Al desviar trabajo rural excedente, estas políticas empezaron a aumentar rápidamente la población proto-proletaria por toda China. Pero el fenómeno fue más pronunciado en el sur, especialmente dentro del DRP. Inicialmente este fenómeno fue principalmente provincial. En la década de los ochenta, la proporción de migrantes que procedían de fuera de Guangdong siguió siendo relativamente baja, habiendo crecido de cero a un mero 11 % del total de migrantes en 1988. Esta población crecería mucho más rápidamente en los noventa, pero antes de esto, la migración en el DRP estuvo dominada por un flujo de trabajadores rurales excedentes procedentes de la región circundante. Comparada con la pequeña proporción de temporeros de larga distancia, el 88 % del total de migrantes en 1988 tenía su origen en Guangdong, siendo el grueso migrantes de escasa distancia procedentes de áreas rurales en, o adyacentes al DRP. La inmensa mayoría de esta primera generación de migrantes eran mujeres jóvenes solteras que trabajaban en fábricas. Esta población “temporal” creció a una tasa media anual de justo por debajo del 30 % para la provincia en su conjunto entre 1982 y 1990, pero dentro de la región del delta el promedio era superior al 40 %. En 1982, el DRP contenía el 37,25 % de la población total de temporeros de la provincia, solo ligeramente por encima de su proporción de población provincial total. Pero en 1990, justo por debajo del 80 % (casi tres millones) de todos los temporeros en Guangdong vivían y trabajaban en el DRP.²⁸

Shenzhen, Dongguan, Bao'an y Guangzhou encabezaban estas tendencias, suponiendo entre todas ellas más de la mitad del total de población temporera en el delta en su conjunto, cada una de ellas con entre el 15 y el 18 %.²⁹ No sorprende que estas fueran también las áreas con el mayor valor de producción per cápita en 1990 y con algunas de las tasas de crecimiento más rápidas en valor de producción durante los ochenta. Aunque la ciudad establecida de Guangzhou

28 Ibid, pp.96-99.

29 Ibid, p.100, Tabla 5.8.

seguiría siendo la principal contribuidora única a la producción de la región, su parte del total se redujo del 44 % en 1980 al 22 % en 1990, mientras Shenzhen crecía de un simple 0,39 % al 12,44 % en ese mismo periodo, seguida por un crecimiento ligeramente más lento en la mayoría de las otras ciudades establecidas en el delta.³⁰ El efecto final fue un estudio de caso casi perfecto de lo que ha sido denominado “urbanización desde abajo”, dirigida por la transformación de pequeñas ciudades y áreas rurales en aglomeraciones propiamente urbanas. Pero en el intervalo entre el origen fundamentalmente rural del DRP y la formación de una auténtica megaciudad en torno a 2010, la migración hacia áreas urbanas construidas solo suponía el 26,6 % de toda la migración dentro de la región (entre 1980 y 1990). En lugar de una inmediata urbanización, por tanto, la migración a pequeñas ciudades (el 71 % de toda la migración) dominó en la primera década de reforma.³¹

Las ciudades resultantes se definían por lo que los especialistas y locales empezaron a llamar “integración rural-urbana” (城乡一体化), marcadas por una expansión creciente y una industrialización y agricultura intensivas.³² En total, sin embargo, la tierra cultivada «disminuyó desde 2,58 millones de acres [10.440 kilómetros cuadrados] en 1980 a 2,25 millones de acres en 1990», mientras el área edificada de las ciudades designadas (sin incluir las áreas designadas como ciudades, donde el crecimiento fue limitado) aumentó a un ritmo anual medio del 23,98 % en esos mismos años, añadiendo más de 67 kilómetros cuadrados de espacio urbano por año durante toda la década.³³ La industria era igualmente extensa y diversa, dominada por pequeños talleres de menos de 200 trabajadores de media, muchos empleando hasta solo una docena. En estos años, simplemente no había grandes plantas (fuera de las EPE que quedaban en Guangzhou) o incluso aglomeraciones de fábricas importantes. Viejos comedores de comuna

30 Ibid, pp.90-91, Tabla 5.6 y Map 5.2.

31 Ibid, pp.110-111, Tablas 5.11 y 5.12.

32 Ibid, p.71

33 Ibid, p.114 Tabla 5.14.

se convirtieron en talleres de industria ligera, seguidos por nuevos edificios construidos con no más de dos o tres plantas de alto con un puñado de grandes salas. Los locales pronto empezaron a describir la nueva geografía de producción con una frase tan poética como acertada: «una constelación de numerosas estrellas en el cielo sin una gran luna brillante en el centro» (满天星斗缺少一轮明月).³⁴

La red de bambú

La creciente prominencia financiera de Hong Kong en este periodo no era simplemente por un factor de proximidad geográfica. Conexiones familiares directas e influencia cultural indirecta eran igualmente importantes, facilitando buena parte del desarrollo inicial en el DRP las redes familiares extendidas, que la comunicación entre las alas administrativa y de producción de la empresa se hiciese en cantonés, y la fuerza de trabajo predominantemente femenina disciplinada por lealtades de clan o de lugar. Muchas de las continuidades eran características antiguas de la historia del sur de China, pero tantas como fueron el resultado de sucesos mucho más recientes. Fue de particular importancia el flujo de refugiados alineados con los Nacionalistas en Hong Kong a medida que terminaba la guerra y la industria en el continente era reestructurada en los primeros años del régimen de desarrollo. Unido a su estatus territorial de colonia británica, esta concentró una gran y barata fuerza de trabajo junto con una masa de capital pasado de contrabando del continente por los más ricos entre estos refugiados, quienes también tenían experiencia de gestión y conexiones internacionales. Fue especialmente importante la relocalización masiva de hombres de negocios de Shanghai a finales de la década de los cuarenta que trajeron capital para iniciar empresas y un conocimiento extenso de la industria ligera al territorio precisamente al mismo tiempo que su prominencia como *entrepôt* había sido estrangulada por la revolución en el continente. Esta combinación de capital y mano de obra barata sirvió para industrializar rápidamente la colonia en las siguientes dos décadas. Más tarde,

34 Ibid..

cuando el comercio con el continente se abrió de nuevo, los mismos factores llevarían a dos décadas de rápida desindustrialización.³⁵

Pero los capitalistas emigrados a Hong Kong (y Taiwán) eran solo una fracción de una red de capital chino mucho mayor que se extendía por el sudeste de Asia y el Pacífico en general.³⁶ Llamada a menudo “la red de bambú”, las raíces de esta concentración de capital chino de ultramar se pueden encontrar en el periodo de hegemonía regional Ming y Qing que precedió a la expansión imperialista de Europa y Japón. Durante los Ming, las misiones diplomáticas de Zheng He (entre 1405 y 1433) establecieron redes comerciales rudimentarias a lo largo del Mar de Sur de China y el Océano Índico, a menudo dirigidas por comerciantes cantoneses y de Hokkien. Una ola más grande de migrantes a la región se produjo tras el ascenso de los Qing, pues ejércitos leales a los Ming lucharon contra la nueva dinastía desde una serie de centros de resistencia en el sur que fueron lentamente invadidos durante la segunda mitad del siglo XVII. Estos migrantes, que hablaban dialectos del sur de China, se filtraron por el sudeste asiático, incorporándose lentamente en algunos lugares en la economía local y los regímenes políticos en lugares como Tailandia, y fundando en otras áreas sus propias instituciones políticas, como la República Lanfang en Borneo occidental. A mediados del siglo XVII, los colonos chinos en Taiwán y el sudeste asiático ascendían a más de cien mil.³⁷ Allá

35 Johnson 2001, pp.84-86.

36 Hay toda una serie de trabajos que documentan esta red, que se define de maneras diversas. La información que sigue está extraída de varias de estas obras, incluidas las fuentes citadas y varias visiones más generales: Murray Weidenbaum y Samuel Hughes, *The Bamboo Network: How Expatriate Chinese Entrepreneurs are Creating a New Economic Superpower in Asia*, Free Press, 1996; Brian C. Folk y K.S. Jomo, *Ethnic Business: Chinese Capitalism in Southeast Asia*, First Edition, Routledge, 2003; Cheung, Gordon C. K. Cheung y Edmund Terence Gomez, “Hong Kong’s Diaspora, Networks, and Family Business in the United Kingdom: A History of the Chinese ‘Food Chain’ and the Case of W. Wing Yip Group,” *China Review*, Chinese University Press, Volume 12, Number 1, Spring 2012. pp. 45-72.

37 Zhuang Guotu, “Trends of Overseas Chinese Business Network in East Asia: As Mirrored from Overseas Chinese Investment in Mainland China since 1978,” *Institute of International Relations and Area Studies*, Ritsumeikan University, Volumen

donde fueron, estos migrantes continuaron la tradición establecida en la era Ming de crear sus propios conglomerados (normalmente con una base familiar) para facilitar el comercio, la minería, la agricultura y la industria ligera por todo el sudeste asiático.

Con el ascenso del colonialismo occidental (y luego japonés) y el lento colapso de los Qing bajo la presión extranjera y las revueltas internas, el carácter de esta red en la diáspora comenzó a cambiar de nuevo. Muchas entidades políticas del sudeste asiático (incluida la República Lanfang) cayeron ante la expansión imperial europea, reemplazada más tarde por los EEUU y Japón. Las redes económicas chinas en estas áreas a menudo se mantuvieron, sin embargo, y a veces se les concedió un estatus preferencial por parte de los administradores coloniales. Una tercera ola de migrantes abandonó el sur de China castigado por la guerra tras la rebelión Taiping a mediados del siglo XIX, momento en el que los migrantes chinos en el sudeste asiático ya superaban el millón, con dos millones de chinos en Taiwán desplazando lentamente a la población indígena para convertirse en la mayoría de la isla.³⁸ Parte de esta nueva ola de migrantes se filtró de nuevo por el sudeste de Asia, pero muchos eran ahora atraídos a nuevos mercados laborales en las Américas y Australasia, donde proporcionaron un boom de mano de obra en la expansión de la minería y el ferrocarril. Aunque los países más grandes expulsaron muchos migrantes, la diáspora dejó una influencia duradera, con la formación de redes de negocios locales importantes en ciudades de la Cuenca del Pacífico como San Francisco y Lima. Durante los últimos años de los Qing, es bien conocido que Sun Yat-sen hizo giras por colonias chinas de ultramar para conseguir fondos para la Alianza Revolucionaria —señalando tanto las continuidades culturales de estas redes como su nivel relativamente alto de capital inactivo—.

Dado que la agitación continuó tras la caída de los Qing y durante el período republicano, una ola final de migrantes del sur se desplazó al sudeste de Asia (particularmente Malasia y Singapur) y más tarde,

.....
4, 2006. pp.1-23.

38 Zhuang 2006, p.5.

tras la victoria de los comunistas, a Taiwán y Hong Kong.³⁹ De nuevo, estas poblaciones de la diáspora se convertirían en pilares centrales del comercio local y redes industriales, a veces facilitadas por poderes coloniales y a menudo creando desigualdades locales étnicas que llevaron a violentas confrontaciones, en algunos casos culminando en revueltas y pogromos antichinos: particularmente en Indonesia (1965-1966 y 1998), Malasia (1969) y Birmania (1967), causando nuevas olas de migración intraregional. Estos sucesos fueron un factor, por ejemplo, en la formación de una Singapur independiente dominada por chinos. En otros casos, la clase de negocios china sufrió un mayor grado de asimilación, como en Tailandia y, en menor grado, las Filipinas. Pero en todos los casos, la red de bambú mantuvo un control sustancial sobre lazos comerciales y grandes stocks de capital inactivo, capaz finalmente de contribuir a la formación de la región de la Cuenca del Pacífico a una escala comparable a la de Japón, e interpretando un papel absolutamente central en el ascenso de China en la economía global.

A lo largo de los periodos de los últimos Qing y Republicano, la inversión de esta red de bambú en China fue mínima comparada con el valor de las remesas por trabajo. La inversión de los chinos de ultramar se estima que había sido de 128,74 millones de dólares americanos (en dólares de 1937) entre finales del siglo XIX y 1949, con un 80% aproximadamente de esta inversión concentrado en Guangdong y Fujian. Por contraste, los envíos de giros sumaban unos 3,5 mil millones (también en dólares de 1937) durante aproximadamente el mismo periodo.⁴⁰ Durante la era socialista, cuando las remesas no se

39 Otra gran migración empezaría en 1984, esta vez totalmente fuera de Hong Kong, estimulada por la decisión de transferir la colonia del control británico al continente. Los efectos de esta migración se hicieron visibles principalmente en lugares como Vancouver, BC, donde el flujo de capital cantonés rediseñó completamente la ciudad. El efecto final ha sido simplemente una mayor integración de las redes de capital de la Cuenca del Pacífico, con estos nuevos asentamientos en Canadá facilitando mucho más los intereses más recientes de la China continental en los recursos naturales canadienses, por tomar un ejemplo.

40 Lin Jinzhi, *Jin Dai Huaqiao Tuozi Guonei Qiye Gailun* (General view of Overseas Chinese invested enterprises in China in the modern period), Xiamen University

podían enviar directamente al continente, Hong Kong se convirtió en un intermediario financiero esencial entre la población china de ultramar y sus parientes en China. A medida que las tensiones étnicas acompañaban la descolonización en todo el sudeste de Asia, Hong Kong (junto con Singapur) se convirtió también en un importante repositorio para el capital de la red de bambú. Entre 1949 y 1990 «unos 73 mil millones de dólares de Hong Kong fueron invertidos en Hong Kong por chinos del sudeste asiático», una cantidad que superaba la inversión de los EEUU y Japón durante ese mismo periodo.⁴¹

El boom simultáneo en varios países del sudeste asiático (en concreto Tailandia, Malasia, Indonesia y, en menor grado, las Filipinas) también tendió a beneficiar los conglomerados chinos locales. Indonesia es un ejemplo notable. Tras la caída de Sukarno y el genocidio anticomunista de 1965, el régimen de Nuevo Orden de Suharto instituyó un programa de desarrollo con respaldo militar con el objetivo de reconstruir la infraestructura erosionada del país de la era colonial, revolucionar la productividad agrícola y atraer capital extranjero. Como en China en el mismo periodo, el mayor atractivo inicial para el capital extranjero era el acceso al petróleo y otras materias primas. Un Japón pobre en recursos jugó de nuevo un papel dirigente aquí, revitalizando relaciones comerciales establecidas originalmente como parte de la Esfera de Coprosperidad. Capitalistas *cukong* (主公, un término Hokkien) chinos interpretaron un papel esencial en este proceso de internacionalización. Primero, ellos podían atraer depósitos de capital inactivo de Hong Kong, Taiwán y otros lugares para canalizarlos a la producción doméstica. Segundo, eran considerados socios fiables por parte de capitalistas extranjeros no chinos, quienes veían las empresas *cukong* como las únicas fuerzas domésticas con «el aparato corporativo, de capital y de distribución necesario en su lugar, y la ‘cultura’ empresarial esencial para la obtención de beneficios».⁴² Estos mismo factores les dieron un estatus

.....
Press, p. 53.

41 Zhuang 2006, p.9

42 Richard Robinson, *Indonesia: The Rise of Capital*, Equinox Publishing, 1986.

preferencial entre los líderes militares del país, quienes les ofrecieron contratos en monopolio, crédito barato y acuerdos lucrativos con empresas de propiedad estatal.

Localmente, esto generó profundas desigualdades entre capitalistas chinos e indígenas, así como una desigualdad más general codificada étnicamente sufrida por los indonesios pobres en sus interacciones con tenderos chinos o trabajando para conglomerados chinos. Aunque el peso exacto del capital chino en la economía del Nuevo Orden ha sido largamente debatido, está claro que las empresas *cukong* dominaban la producción, especialmente fuera de los grandes proyectos de infraestructuras de propiedad estatal. A mediados de los ochenta, una estimación común era que «los chinos poseen, como mínimo, el 70-75 % del capital privado nacional y grupos de negocios chinos siguen dominando el capital corporativo de mediana y gran escala.» Esto también significaba que, fuera de la red familiar de Suharto y aquellos vinculados con los generales de alto rango, en el Nuevo Orden de Indonesia «la clase capitalista nacional siguió siendo predominantemente china».⁴³

Pero igualmente importante es que esta clase capitalista nacional era subcontratada a menudo por firmas japonesas, o al menos financiada por las economías Tigre más desarrolladas que debían buena parte de su ascendencia a un flujo anterior de capital japonés. Así, el flujo postcrisis de capital japonés, facilitado por los intereses militares estadounidenses, empezó en última instancia a reforzar las relaciones de negocio de la red de bambú, que consiguió una prominencia global solo en los últimos treinta años del siglo xx. En 1991, el Banco Mundial estimó que la producción combinada de los chinos de ultramar ascendía a 400 mil millones de dólares estadounidenses, creciendo a 600 mil millones en 1996.⁴⁴ Aunque buena parte de este se mantenía en el país, también tendía a ser más móvil que fondos de capitalistas nacionales no chinos. Es útil por tanto comparar las

.....
p.273.

43 Ibid, pp.276-277.

44 Cifras citadas en Zhuang 2006, p.10.

cifras de otras fuentes de inversión en la región, aunque hay mucha redundancia en estas cifras: la IED japonesa total en el mundo entre 1951 y 1986 fue de unos 106 mil millones de dólares, siendo la parte asiática 21,8 mil millones.⁴⁵ Esto aumentó rápidamente tras 1986, «con un flujo anual de 48 mil millones» y la inversión manufacturera japonesa en Asia para los pocos años entre 1986 y 1989 (en el cénit de la burbuja) superó la inversión total para todo el periodo 1951-1985.⁴⁶ Finalmente, la imagen es de paridad de crecimiento entre estas dos fuentes de capital profundamente interrelacionadas, seguido de un lento cambio de gravedad dentro de la Cuenca del Pacífico de Japón a China mediante la revitalización de los lazos inactivos con la red de bambú. El rápido crecimiento de la red fue dirigido por las burbujas de la economía japonesa. Luego floreció por toda la región a medida que la burbuja daba paso a las Décadas Perdidas y la inversión japonesa entraba en un declive relativo.

Las guerras comerciales en el Pacífico

En las últimas décadas del siglo xx, el capital global se había desplazado decisivamente hacia el este. El comercio internacional estadounidense a través del Pacífico superó el volumen de comercio comparable a través del Atlántico ya en 1980, y las economías asiáticas de la Cuenca del Pacífico crecieron a un ritmo anual del cinco por ciento entre 1982 y 1985, comparado con un 1,8 % en Europa durante el mismo año.⁴⁷ Por otra parte, esto fue dirigido por la burbuja japonesa, que condujo el capital a ultramar a una velocidad sin precedentes. La participación de Japón en el IED global alcanzó el 17,8 % en 1984, superando la de los EEUU.⁴⁸ Por otra parte, esto fue facilitado por la demanda continua en los EEUU de bienes de la industria ligera y materias primas de ultramar. Este nuevo centro de gravedad para el

45 Itoh 1990, p.226, Tabla 10.2.

46 Bernard y Ravenhill 1995, p.181.

47 Itoh 1990, p.220.

48 Ibid, p.226.

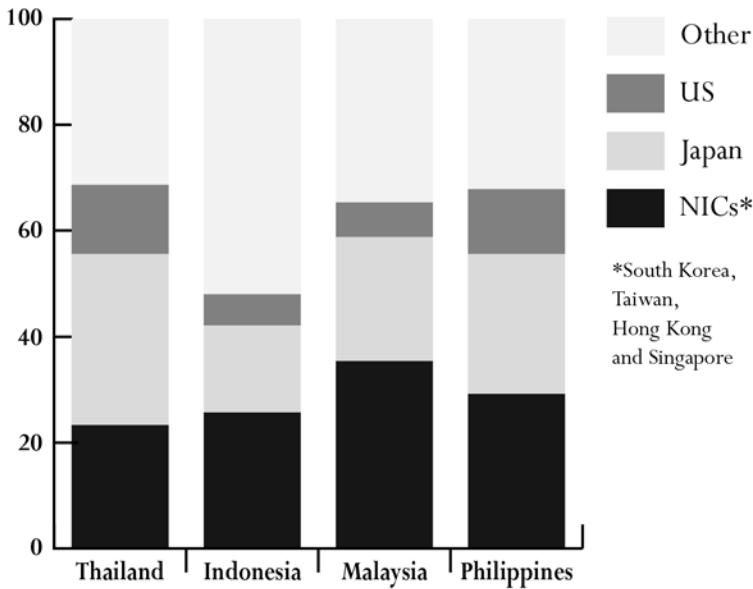
capital se puede entender por tanto como una especie de trípode aposentado entre Japón, los EEUU y un creciente archipiélago de riqueza de la Sinoesfera que, en el siglo XXI, convergería hacia el territorio continental. Durante ese mismo tiempo, aproximadamente, la inversión también empezó a canalizarse hacia las economías en expansión del sudeste de Asia.

En su cúspide, este proceso estuvo definido por las tensiones comerciales crecientes entre los EEUU y sus dos máximos competidores de “desarrollo tardío”: Japón y Alemania occidental. En el Pacífico, esto dio como resultado la creación de una guerra comercial, marcada por tarifas importantes impuestas por los EEUU a los productos electrónicos japoneses, el uso de la fuerza diplomática para restringir las exportaciones de automóviles, acero y maquinaria, y diversos casos de alto perfil de alarmismo y bloqueo federal de proyectos de inversión entrantes. Los trabajadores del acero de Iowa fueron fotografiados aplastando coches hechos en Japón con mazos, y en 1982 varios ejecutivos de Hitachi fueron arrestados por el FBI en una operación encubierta de alto nivel por comprar a sabiendas datos robados a IBM.⁴⁹ Pero las armas pesadas en la guerra comercial fueron las políticas que se dirigían al corazón del sistema monetario internacional. Durante mucho tiempo Japón estuvo manipulando su moneda para mantener la competitividad, y los EEUU usaron finalmente su poder geopolítico para forzarlo a hacer flotar el yen, unido a la devaluación intencionada del dólar (mediante la intervención de varios bancos centrales) en los Acuerdos del Plaza. El resultado fue una rápida pérdida de competitividad de la industria japonesa, ayudando a impulsar aún más la inversión en la especulación financiera y el mercado inmobiliario y acelerando por tanto la burbuja de precios de las acciones que estallaría cinco años

49 Véase: Peter Tasker, “Trade wars – lessons from the 1980s,” *Nikkei Asian Review*, March 30, 2018. <<https://asia.nikkei.com/Opinion/Trade-wars-lessons-from-the-1980s2>>; y Michael S. Malone, “Hitachi-FBI Tapes are Released,” *New York Times Archives*, May 16, 1983. <<https://www.nytimes.com/1983/05/16/business/hitachi-fbi-tapes-are-released.html>>.

más tarde.⁵⁰ Aunque los Acuerdos del Plaza marcaron un punto de inflexión, fue simplemente un pivote en una tendencia a mucho más largo plazo de caída de la rentabilidad, relocalización de industrias y aumento de la competencia. Estas tendencias crearon la guerra comercial, y la guerra comercial creó estas y otras decisiones políticas —no se puede revertir aquí la causalidad—.

Share of Total Investment into SE Asia 1989-1992

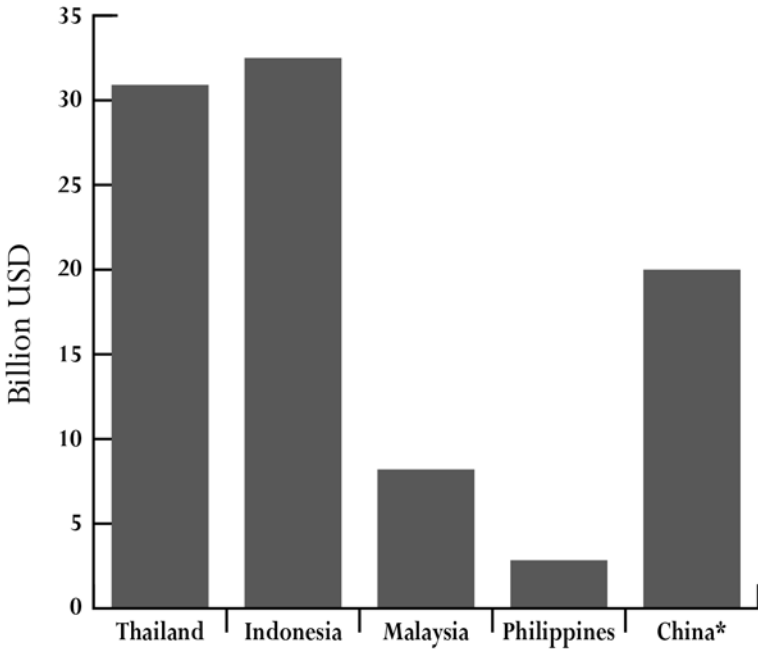


Source: Martin Hart-Landsberg and Paul Burkett, “Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of Flying Geese’ Theories of Development,” *Economic Geography*, Volume 74, Number 2, April 1998. p.98, Table 4

Figura 4

50 John Hemmings, “Lessons from the America-Japan Trade War of the 1980s,” *National Interest*, July 2, 2018. <<https://nationalinterest.org/feature/lessons-america-japan-trade-war-1980s-24882>>.

Total Inbound EDI 1989-1992



*Mainland China, excluding Hong Kong, Macao and Taiwan.

Source: For SE Asia, Martin Hart-Landsberg and Paul Burkett, "Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of 'Flying Geese' Theories of Development," *Economic Geography*, Volume 74, Number 2, April 1998. p.98, Table 4. For China: Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, MIT Press, 2007, p. 403, Table 17.1.

Figura 5

Pero mientras los Acuerdos del Plaza debilitaban la manufactura japonesa, hicieron que las divisas (pegadas al dólar) de muchas otras economías regionales fuesen más competitivas. La descolonización y el descontento posterior hacía mucho que había pasado en el sudeste de Asia, mientras la última gran guerra indochina había arrojado a Tailandia en favor de los EEUU. La guerra también había vinculado el desarrollo regional a las economías Tigre mediante los acuerdos de subcontratación mencionados arriba. Para cuando se firmaron los Acuerdos del Plaza en 1985, por tanto, los peldaños inferiores

de producción estaban preparados para la exportación a países más pobres de la periferia de los nuevos núcleos construidos en la Cuenca del Pacífico. El FMI y el Banco Mundial predijeron un nuevo conjunto de economías “milagro”, centradas en Tailandia, Malasia e Indonesia, aunque incluyendo a veces a las Filipinas y a la China continental. Estas predicciones se basaban en el rápido aumento de la IED en la región, dirigida por inversores de Japón y las economías Tigre (y, para China, particularmente de Hong Kong, Taiwán y Macao).⁵¹ El resultado de todo esto fue otra ola de increíble crecimiento del PIB, superando de lejos el de las economías desarrolladas a la vez que sobrepasaba incluso las tasas más altas de media experimentadas en los países en vías de desarrollo del mundo y superando rápidamente las tasas de crecimiento de las Economías Tigre (Singapur, debido a su papel de nodo financiero en esto proceso, fue la única excepción: véase la figura 6).⁵²

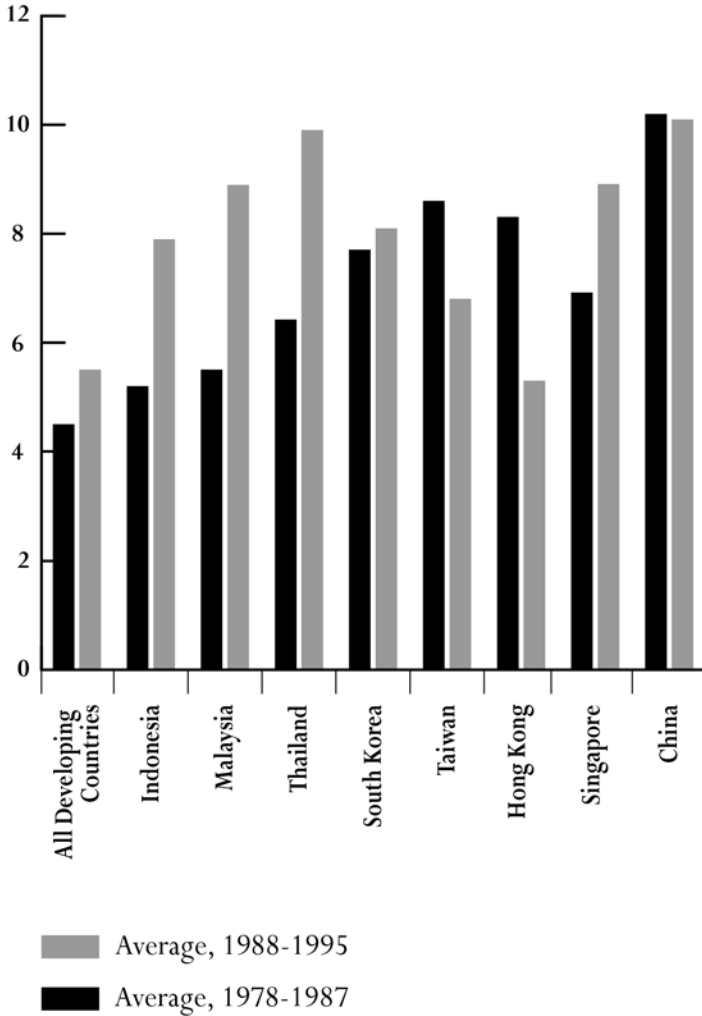
Como hemos visto previamente en los casos de Japón, Corea del Sur y Taiwán, buena parte de este crecimiento se vio facilitado por el patrocinio del ejército estadounidense en la región. Esto es particularmente cierto en el caso de Tailandia, que proporcionó tanto tropas de combate como una serie de bases militares para los estadounidenses durante la guerra en Indochina. Entre 1950 y 1988, los EEUU proporcionaron «más de mil millones de dólares estadounidenses en asistencia económica y dos mil millones en asistencia militar», fluyendo el grueso de esta suma al país durante los años de guerra entre 1965 y 1975.⁵³ El peso relativo de esta ayuda queda claro cuando lo comparamos con la IED total, que fue de solo 1,18 mil millones entre 1961 y 1980, creciendo a 6,88 mil millones entre 1981 y 1990 y 5,05 mil millones en los pocos años de

51 Hart-Landsberg y Burkett 1998, p.98, Tabla 4 y Naughton 2007, p.403, Figura 17.1.

52 Hart-Landsberg y Burkett 1998, p.89, Tabla 1.

53 Jim Glassman, *Thailand at the Margins: Internationalization of the State and the Transformation of Labour*, Oxford University Press, 2004. p.37.

GDP Growth Rate



Source: Data for China from World Bank, others from Martin Hart-Landsberg and Paul Burkett, "Contradictions of Capitalist Industrialization in East Asia: A Critique of 'Flying Geese' Theories of Development," *Economic Geography*, Volum 74, Number 2, April 1998. p.81, Table 1.

Figura 6

boom entre 1988 y 1990.⁵⁴ Los tres mil millones de ayuda directa recibidos entre 1950 y 1988, incentivados por intereses militares, se pueden comparar con los 8 mil millones en IED durante ese mismo periodo. Durante el grueso de la implicación militar estadounidense en Vietnam, la ayuda total de los EEUU equivalía aproximadamente a todo el presupuesto de reservas de divisas de Tailandia (de 1965 a 1976).⁵⁵ La importancia relativa del patrocinio militar directo solo disminuyó cuando la IED japonesa empezó a entrar en masa en la economía thai tras los Acuerdos del Plaza. Mientras la IED de origen estadounidense había supuesto el 45,1 % del total en Tailandia entre 1965 y , comparada con un 28,8 % de Japón, estas cifras se revertieron a principios de los noventa (véase la figura 4). Entre 1987 y 1995, la inversión japonesa supuso el 31,6 % del total, y la participación de los EEUU cayó al 13,2 %.⁵⁶

Las exportaciones desde Tailandia a Japón aumentaron en ese mismo periodo, siguiendo un patrón visto en todo el sudeste asiático, donde los balances comerciales (importaciones menos exportaciones) con Japón (así como con Corea del Sur y Taiwán) eran negativos y tendían a desequilibrarse aún más después de 1985, mientras los desequilibrios positivos con los EEUU y las economías europeas crecían en ese mismo periodo. Estos superávits comerciales con Occidente, sin embargo, no eran suficientes para contrarrestar completamente la tendencia hacia un déficit comercial general en la región, y el agotamiento de la IED que contrarrestaba estos déficits tras la crisis financiera asiática mostraría cuán grave era este desequilibrio.⁵⁷ Lo que es más importante, este desequilibrio era una señal de las desigualdades basadas en la secuencia presuntamente ganadora para todos de la industrialización de los “gansos voladores”. En realidad, tanto las Economías Tigre como el boom de los países de sudeste asiático formaban parte de una jerarquía emergente en la Cuenca del Pacífico, modelada por los

54 Hart-Landsberg y Burket 1998, p.90, Tabla 2.

55 Glassman 2004, p.37.

56 Ibid, p.93.

57 Hart-Landsberg y Burket 1998, p.105, Tabla 5.

intereses militares de los EEUU y dominada económicamente por Japón, atrapada en una simbiosis competitiva con la economía de los EEUU. En los Tigres del este de Asia, esta jerarquía se desarrollaría vía conflictos por la participación en la propiedad intelectual y parte del mercado y técnicas de producción de alta tecnología.⁵⁸

En el sudeste asiático, las desigualdades regionales era mucho más duras. Toda secuencia de reestructuración industrial y transferencia de tecnología en la región había ido acompañada por una dependencia creciente de tecnologías y componentes importados, así como una dependencia decreciente de sustitución de importaciones como motor del desarrollo nacional. Para cuando una gran ola de reestructuraciones golpeó el sudeste de Asia, buena parte de los IED entrantes tomaron la forma de empresas extremadamente móviles que utilizaban fuerza de trabajo barata sin transferir la propiedad sustancial de tecnologías avanzadas a capitalistas de los países de acogida —o haciéndolo muy selectivamente—. El efecto fue que «las nuevas industrias exportadoras habían sido trasplantadas a economías cuyos pequeños sectores manufactureros eran conocidos por su historia de búsqueda de renta e ineficiencia.»⁵⁹ En muchos casos, como en Indonesia, la propiedad estaba concentrada desproporcionadamente en manos de propietarios extranjeros y una pequeña fracción de capitalistas locales que tenían vínculos preferenciales con juntas militares o hombres de negocios de la red de bambú.⁶⁰ Esto ha sido caracterizado como una especie de industrialización “sin tecnología”, particularmente pronunciada en los sectores exportadores, que tendían a estar geográficamente concentrados en zonas para el procesamiento para la exportación, dominadas por empresas controladas por extranjeros (en Malasia, estas firmas suponen entre el 75 y el 99 % de los grandes exportadores) que construyen muy pocos vínculos con las empresas nacionales.⁶¹

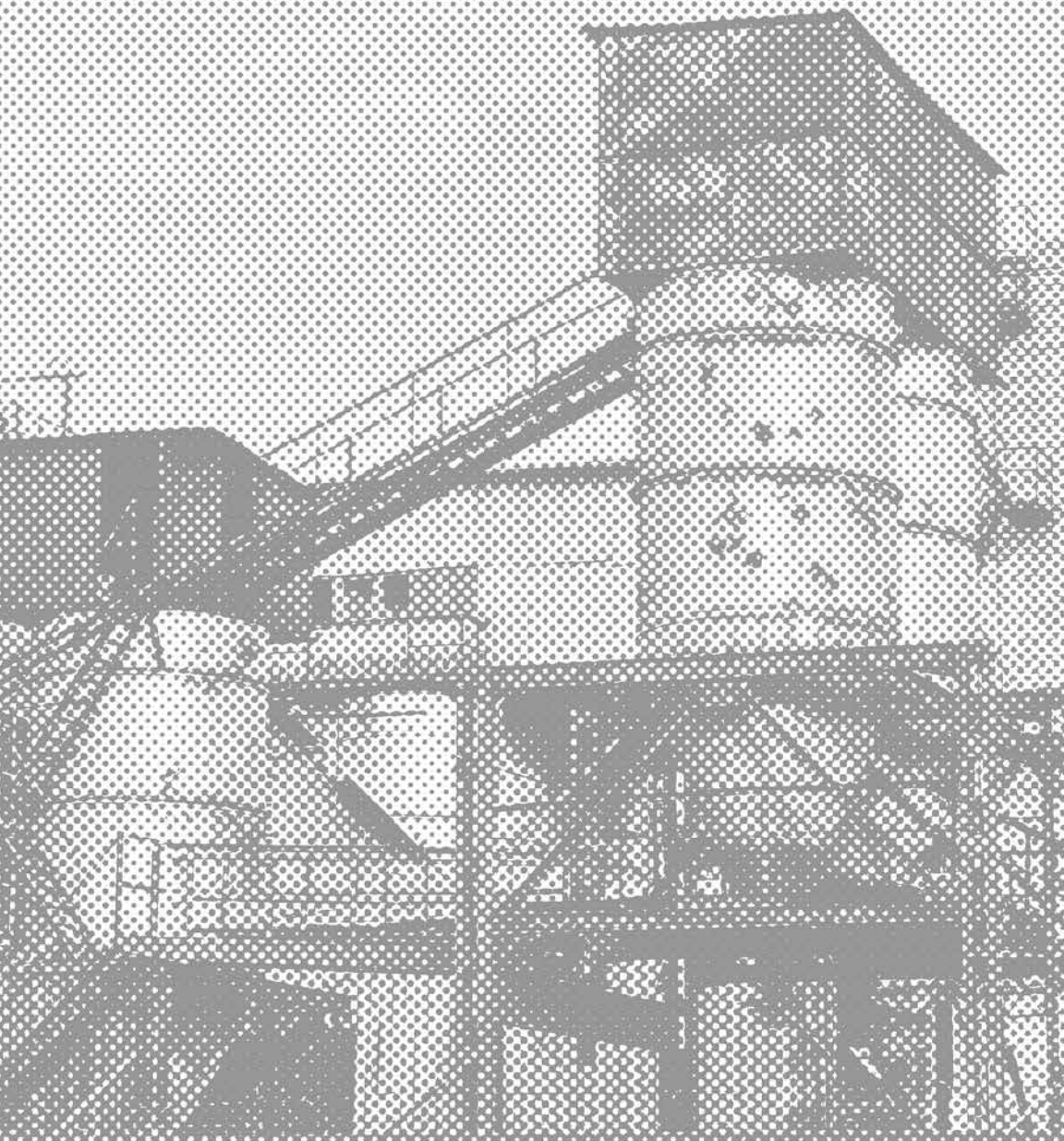
58 Ibid, pp.98-101.

59 Bernard y Ravenhill 1995, p.196

60 Véase Robinson 1986.

61 Bernard y Ravenhill 1995, pp.195-197, Hart-Landsberg y Burket 1998, pp. 101-107.

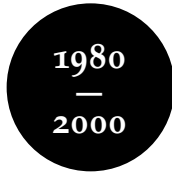
Regionalmente, estas industrias exportadoras se incorporaron a jerarquías comerciales triangulares, en las que Hong Kong y Singapur proporcionaban los servicios financieros, mientras Japón, Taiwán y Corea competían como fuentes de insumos de alta tecnología, que eran luego procesados en una producción en cadena que iba desde las Economías Tigre hacia el sudeste asiático (y cada vez más, la China continental), ordenadas por los costes laborales y las ratios capital-trabajo de la industria en cuestión, proporcionando las materias primas el sudeste asiático (junto con el conjunto de países que componen el Sur Global) y siendo exportado el producto final a mercados finales en los EEUU y Europa. Mientras tanto, toda la infraestructura comercial de la región de la Cuenca del Pacífico dependía de la producción de contenedores, barcos e infraestructura portuaria, que suponía una nueva jerarquía geográfica de centros logísticos dominados por zonas de procesamiento de la exportación y gigantescos puertos de contenedores. Fue en este contexto que la apertura de la China continental fue posible. El ascenso de la zona continental, en competición con Indonesia, Tailandia y Malasia, fue por tanto dependiente del florecimiento de la red de bambú y del estallido de la burbuja japonesa en 1990, y asegurado finalmente por el colapso de sus competidores regionales en la crisis financiera asiática de 1998.



V

De hierro a óxido

PERÍODO



Condiciones
Internas

Visión general: guerras de clases

El ascenso de la zona continental en las cadenas de producción internacionales solo fue posible, sin embargo, por cambios rápidos y de largo alcance en la estructura de clases en descomposición que dejó atrás el régimen de desarrollo. En esta sección detallaremos la formación de la cúspide y la base de un sistema de clases capitalista en la zona continental de China. Las décadas aquí cubiertas son los años finales de la transición, marcadas por una rápida expansión del mercado, una rápida reestructuración financiera, la conversión de empresas de propiedad estatal en conglomerados multinacionales y la destrucción final del cinturón industrial de la era socialista en el noreste. En los primeros años del nuevo milenio, China había completado su transición al capitalismo.

El proceso de transición fue contingente, con la subsunción en la economía capitalista con un carácter marcadamente diferente en diferentes regiones en momentos diferentes. Una característica del caso chino, explorada de principio a fin, ha sido la completa exaptación de ciertos mecanismos del régimen de desarrollo para estabilizar la transición, asegurando las condiciones necesarias para la acumulación de valor. En la transición al capitalismo, las nuevas adaptaciones son por supuesto importantes, como la forma mercancía, el salario y el rol específicamente capitalista del dinero. Pero igualmente importantes son características que tienen su origen en modos de producción previos, adaptados para servir a las necesidades de acumulación.

Como se sugiere más arriba, esto se extiende al mercado mismo, siendo exaptadas las redes comerciales precapitalistas en el mundo capitalista tanto en Europa como en Asia.

Otro caso más específico de China que hemos destacado aquí y en otros lugares es el sistema de *hukou*. Mientras su función en la era socialista era asegurar la división rural-urbana al congelar el movimiento de población, el proceso de transición dio al *hukou* una función opuesta: facilitar la migración a la vez que se generaba un mercado de trabajo dual en las ciudades, ayudando por tanto a suprimir tanto los salarios como la agitación. El primer proletariado fue un producto del colapso de la economía rural, y durante muchos años, la plena inclusión en esta clase emergente fue básicamente un asunto del estatus del *hukou* rural de uno. Pero incluso después de que las condiciones proletarias se generalizasen, el *hukou* sigue siendo hasta hoy una dimensión importante del control del estado, ayudando a mantener la acumulación en general.

Un proceso similar de exaptación ayudó a formar la cúpula de la jerarquía de clases, a medida que las élites técnicas y políticas dentro de la burocracia del régimen de desarrollo se fusionaban. Esta fusión posicionó a estas élites de forma que se convirtieron en los principales beneficiarios de la privatización que tuvo lugar en los años noventa y a principios del nuevo milenio, que transformaría este estrato dirigente provisional de “ingenieros rojos” en una clase propiamente capitalista. De esta forma, las capacidades administrativas de la burocracia fueron exaptadas, transformando el partido en un cuerpo gestor de la burguesía.

Pero estos procesos no se produjeron sin conflictos. La transformación de la clase dirigente y el nacimiento del proletariado se produjeron mediante una serie de luchas en la década final de la transición. La primera de ellas fue el movimiento de la Plaza de Tiananmen en 1989, que establecería finalmente los términos de la continuación de las reformas: asegurar tanto que se excluyesen los intereses de la vieja clase obrera industrial y que se definiesen por un proceso de mercadización pilotado por el partido existente, más que por algún

órgano político nuevo. El aplastamiento de la agitación garantizó la estabilidad necesaria para atraer nuevas rondas de inversión durante la siguiente década, y para dedicarse a un proceso de reforma financiera de amplio alcance, remodelando el sistema bancario y los mercados de capital en una imitación de los países de altos ingresos.

Abrimos esta Parte V con un análisis de Tiananmen, por tanto, como el suceso que aseguró la posición de la nueva clase dirigente e hizo posible la siguiente década de reformas. La segunda gran lucha en este periodo fue el vaciamiento del corazón industrial del régimen de desarrollo en el noreste durante el cambio de siglo. Este proceso estuvo definido por privatizaciones, despidos y protestas masivas. El resultado final fue la desintegración de los restos finales del sistema de clases del régimen de desarrollo, y el fin de la transición al capitalismo. Cerramos por tanto con la derrota de estas protestas y la creación del cinturón de óxido del noreste.

La plaza Tiananmen y la Marcha a las instituciones

A mediados de los años ochenta, un número pequeño pero creciente de urbanitas había roto el tazón de hierro de arroz del sistema *danwei* (unidades de trabajo estatales), con su empleo garantizado y raciones de grano del estado, para saltar a nuevas oportunidades creadas por un mercado de consumo urbano en expansión. El estado fomentó las pequeñas empresas para cubrir la demanda creciente. Se abrieron tiendas por todo Pekín, por ejemplo, vendiendo bienes baratos producidos normalmente por el sector de las ECP (empresas de ciudad y pueblo) y/o por nuevo trabajo migrante, como los trabajadores de Wenzhou que producían populares chaquetas de cuero en pequeñas empresas familiares en el pueblo de Zhejiang en Pekín. En Haidian, el distrito universitario de Pekín en el noroeste de la ciudad, llegaba por la mañana una recua de carros tirados por burros acarreando productos para vender en el mercado abierto. También proliferaron los vendedores callejeros, creando una vida nocturna mucho más vibrante en la ciudad. Las familias empezaron a gestionar restaurantes

privados haciendo agujeros en las paredes que separaban las aceras de pequeños edificios *danwei*. Los clientes pasaban por el agujero hasta un restaurante que se centraba en vender buena comida comercializada para los gustos urbanos cambiantes, marcadamente diferentes del gusto insulso de los restaurantes gestionados por el estado con un servicio terrible.

Este fue el punto en el que se podía ver claramente como la mercadización estaba transformando los espacios fundamentales que conformaban la ciudad de la era socialista. El ajetreo de los mercados, nuevos migrantes estableciéndose y la apertura literal de los muros de los *danwei* autárquicos, todo ello parecía simbolizar una nueva era con libertad de movimiento. Hasta cierto punto, recordaba patrones tradicionales de desarrollo urbano de la zona continental del este de Asia, como el cambio del sistema de distritos de la dinastía Tang a las ciudades abiertas de los Song. Estas ciudades siempre habían estado marcadas por una tensión entre el cierre y la apertura. Al mismo tiempo, el espacio empezó a reflejar nuevas estructuras de poder y desigualdad que estaban justo en sus inicios. El lento goteo de escapados del sistema *danwei* creó una clase emergente de emprendedores urbanos (conocidos como *getihu*), que podían ser vistos viajando por la ciudad en motocicletas e incluso coches privados. Mientras tanto, los campesinos entraron con más regularidad en espacios urbanos, como vendedores de productos a pequeña escala y como trabajadores migrantes. Esto derribó una de las divisiones espaciales fundamentales que habían existido en la era socialista, iniciando la transformación del sistema *hukou* desde un método para sellar las ciudades del campo a un método de segmentación utilizado para imponer disciplina laboral a un nuevo proletariado. Los espacios habitados por campesinos en la ciudad dejaba claro que no entrarían en igualdad de condiciones: el carácter informal de los carros de los vendedores callejeros y la calidad destartalada de los asentamientos de los nuevos migrantes señalaban esto, y empezó a provocar miedos entre los urbanitas de la posibilidad de un creciente chabolismo urbano —algo retratado en la literatura oficial como un riesgo de “latinoamericanización”—.

Para la inmensa mayoría de los trabajadores urbanos, que eran dependientes del sistema de *danwei*, los estándares de vida mejoraron solo lentamente. Mientras tanto, los cambios llevaron a formaciones y alianzas de clase cambiantes que desestabilizaron la escena política urbana. Proliferaron las historias y quejas por la corrupción. Los coches extranjeros que aparecieron en las calles, con urbanitas conduciendo lentamente para adelantar a autobuses y bicicletas, se convirtieron en un particular objeto de burla, y se extendieron rápidamente historias sobre líderes conduciendo por la ciudad en Mercedes. Al principio el descontento se contuvo principalmente gracias a una combinación de represión estatal y mejora de las condiciones de vida. Pero cuando las reformas de precios y una alta inflación (especialmente de los alimentos) empezaron a recortar los ingresos a partir de mediados de los ochenta, fue cada vez más difícil para el estado evitar que las críticas al partido se convirtiesen en una protesta abierta. Cuando la inflación empezó a dispararse en 1985 y 1986, los estudiantes iniciaron una serie de protestas a favor de reformas políticas y contra la corrupción. Estas protestas se extendieron desde la provincia de Anhui, donde empezaron a principios de diciembre de 1986, a 17 grandes ciudades por toda China, incluida Pekín. Pero las protestas no consiguieron ganar apoyo fuera de las universidades (las mayores protestas se produjeron en Shanghai y Pekín, y sin embargo solo unos 30.000 estudiantes participaron en cada una de ellas) y fueron rápidamente reprimidas.¹ El Secretario General del Partido Hu Yaobang, visto por otros líderes del pcc, incluido Deng Xiaoping, como demasiado indulgente con el movimiento, dimitió unas semanas más tarde, a mediados de enero de 1987.

Sin embargo, a medida que el viejo sistema *danwei* continuaba tensionándose bajo las reformas, la insatisfacción de los urbanitas estalló en las mayores protestas de la era de las reformas en la primavera de 1989, con la participación de hasta dos millones de personas en Pekín en el pico del movimiento en mayo. Esta vez los trabajadores urbanos se unieron a una etapa inicialmente puesta en

1 Julia Kwong, "The 1986 Student Demonstrations in China: A Democratic Movement?" *Asian Survey* 28(9), 1988, pp. 970-985.

marcha por los estudiantes, pero la alianza en el mejor de los casos fue temporal. Si bien había una diversidad de opiniones en ambos grupos, en general los intereses empujaban a los estudiantes en una dirección y a los trabajadores en otra. A medida que la política se desarrollaba rápidamente, los individuos quedaron atrapados en un movimiento que en realidad nadie controlaba. Los estudiantes —representando a una clase ascendente de emprendedores y gerentes en la economía de mercado en expansión— eran mayoritariamente críticos con la *forma* en que se llevaban a cabo las reformas. Los trabajadores eran más directamente críticos del contenido de las reformas. Tras la represión del movimiento en junio de 1989, los estudiantes nunca más se volverían a unir a los trabajadores de las viejas industrias socialistas. La clase educada de gerentes se convirtió en la beneficiaria clave de las reformas, mientras los trabajadores salieron perdiendo, abandonados a protestar esporádicamente y solos, hasta que los restos de la clase obrera de la era socialista se extinguiese finalmente en una ola de desindustrialización durante el cambio de siglo.

Al mismo tiempo, el debilitamiento del control del estado sobre los campus universitarios creó un nuevo espacio para el debate político, aunque el estado añadiese educación ideológica tras las protestas de 1986. Los estudiantes buscaban las causas profundas del turbulento pasado político de China, especialmente la Revolución Cultural. Vueltos hacia ideas existencialistas, liberales y neoautoritarias, los estudiantes tendían a argumentar que era a la propia cultura china a la que había que culpar por la represión política, el poder burocrático arbitrario sobre la vida cotidiana, la corrupción y el faccionalismo en el partido. Era necesario un nuevo movimiento Cuatro de Mayo, y tenía que ser dirigido por intelectuales.² Irónicamente, el neoautoritarismo era una de las ideologías más populares entre los estudiantes.³ Su idea básica era que solo hacía falta un líder fuerte en

2 El Cuatro de Mayo fue un movimiento en 1919 dirigido por intelectuales que implicaba una crítica cultural de la política china. El PCC surgió de este movimiento.

3 Sobre el desarrollo del neoautoritarismo chino, véase Joseph Fewsmith, *China Since Tiananmen: The Politics of Transition*, Cambridge University Press, 2001, pp. 86-93.

el PCC para tomar el control del partido y detener la lucha faccional y la parálisis burocrática que frenaba el progreso de las reformas. Ese líder debería seguir los consejos de los intelectuales, quienes supuestamente sabían cómo reformar la sociedad. Hubo también críticos liberales del autoritarismo entre los estudiantes, junto con un pequeño grupo que era crítico con la dirección de las reformas por dañar los niveles de vida de los ciudadanos ordinarios. Sin embargo, a pesar de toda la vaga charla sobre “libertad” y “democracia” en ese momento, la mayor parte de los estudiantes parecían enamorados de la idea de que solo ellos entendían cómo resolver los problemas de China.⁴

Cuando murió Hu Yaobang el 15 de abril de 1989, los estudiantes empezaron inmediatamente a escribir carteles en los campus y a celebrar discusiones. Hu era especialmente popular entre estudiantes e intelectuales porque se había encargado de la rehabilitación de intelectuales y la reconstrucción de las relaciones del partido con ellos al principio de las reformas. Visto como incorruptible, Hu era un símbolo de un liderazgo correcto dentro del partido obstaculizado por burócratas de línea dura que protegían sus privilegios. Pequeños grupos de estudiantes, especialmente aquellos con buenas conexiones dentro del partido, dejaron coronas conmemorando a Hu en el Monumento a los Héroes del Pueblo en el centro de la Plaza de Tiananmen (como habían hecho residentes urbanos por el primer ministro Zhou Enlai tras su muerte en 1976, lo que llevó al movimiento del Cinco de Abril). La primera protesta estudiantil fue una marcha nocturna de unas 10.000 personas desde el distrito universitario hasta la plaza el 17 de abril. En la cabecera, los estudiantes llevaban una pancarta autoproclamándose el “alma de China” —una formulación elitista que caracterizaría su política durante los siguientes dos meses—. El monumento en el centro de la plaza se llenó pronto de coronas para Hu, y en los primeros días se convirtió en un lugar en el que cualquiera podía saltar al primer saliente del monumento para dirigirse a cientos de espectadores. Por la noche, los manifestantes se

4 A menos que se indique lo contrario, la información de esta sección procede de conversaciones con participantes en el movimiento.

reunían a menudo en la puerta de Zhongnanhai, el principal complejo en el que vivían los líderes máximos del PCC.

A los estudiantes e intelectuales, sin embargo, se les unieron rápidamente trabajadores jóvenes y urbanitas desempleados, lo más importante es que formando la Federación Autónoma de Trabajadores de Pekín (北京工人自治联合会).⁵ Pero estos dos grupos sociales no llegaron a unirse para formar un movimiento social coherente aunque tomaran parte en los mismos acontecimientos. Unidos momentáneamente por su oposición compartida a la corrupción en el partido, que había empeorado con las reformas de mercado, los dos grupos estaban divididos por mucho más que lo que les unía. Desde el punto de vista del estilo de la protesta, los estudiantes reclamaban la propiedad exclusiva sobre el movimiento, temiendo no poder controlar a otros grupos, que podían usar la violencia o dar al estado una excusa para la represión. Intentaron mantener a otros fuera de la protesta o, al fracasar, dejar de lado a otros grupos como meros simpatizantes y no participantes plenos. Como los estudiantes e intelectuales creían que solo ellos eran verdaderamente capaces de “salvar China”, a menudo echaban la culpa a los “campesinos” por llevar el país por el mal camino durante la revolución y la era socialista. Durante los primeros días, los estudiantes crearon una organización coordinadora en un intento por controlar el movimiento, la Unión Autónoma de Estudiantes de las Universidades de Pekín (北京高校学生自治会) con un liderazgo elegido. La unión estudiantil organizó un boicot generalizado a las clases universitarias a partir del 24 de abril. A medida que las protestas se desarrollaban, se formaron otras organizaciones estudiantiles que competían por el control. El independiente Grupo Estudiantil de Representantes para el Diálogo de la Universidad de Pekín (北京高校学生对话代表团) intentó discutir sus demandas con líderes del partido, siendo estas discusiones rotas por otros estudiantes. La

5 Buena parte de la información de esta sección sobre la participación de los trabajadores procede de Andrew G. Walder y Gong Xiaoxia, “Workers in the Tiananmen Protests: The Politics of the Beijing Workers’ Autonomous Federation,” *The Australian Journal of Chinese Affairs* 29, January 1, 1993. El resto de conversaciones con participantes.

ocupación de la plaza de Tiananmen fue controlada por la Sede Central para la Defensa de la Plaza (保卫天安门广场总指挥部) otra organización independiente de estudiantes. Los líderes de la Sede Central eran elegidos por aquellos que ocupaban la plaza, y el principal poder de que disponían era el control sobre el sistema de altavoces en el centro de la protesta. Además, los estudiantes separaron con un cordón el centro de la plaza alrededor del Monumento a los Héroes del Pueblo con una serie jerárquica de círculos concéntricos. Para entrar en los anillos exteriores de los círculos, había que ser estudiante, y más hacia el centro era obligatorio ser un líder estudiantil con alguna conexión con la Sede Central. Los estudiantes obligaron a las organizaciones obreras a colocar sus tiendas a lo largo de la calle fuera de la plaza en sí.

Los estudiantes también tenían una relación muy diferente con las reformas comparados con los trabajadores. Los estudiantes en gran medida querían que las reformas fuesen más rápidas, mejor organizadas y más eficientes. Tenían miedo de que la corrupción llevase a un debilitamiento de las reformas. A mediados de la década de los ochenta, sin embargo, los trabajadores habían empezado a ver sus intereses socavados. Había un nuevo desempleo (a medida que a las empresas estatales, ahora responsables de beneficios y pérdidas, se les daba el derecho a despedir a algunos trabajadores), salarios estancados y lo que es más importante, una alta inflación que alcanzó niveles de hiperinflación a finales de 1988. Para los trabajadores las reformas tenían que ralentizarse o repensarse significativamente. La estabilización de los precios en particular era crucial, pues los trabajadores estaban en el proceso de perder su garantía a un grano barato subsidiado por el estado. Mientras los estudiantes al principio se centraron principalmente en lamentar la muerte del primer ministro pro-intelectual Hu Yaobang, las críticas de los trabajadores al partido y sus políticas reformistas eran más políticas en un sentido general que las de los estudiantes en las primeras etapas del movimiento. Para los trabajadores, la corrupción era vista como un problema no porque debilitase las reformas, sino porque indicaba el surgimiento de una nueva forma de desigualdad de clase. En sus folletos, los trabajadores preguntaban cuánto había perdido el hijo de Deng Xiaoping en las

carreras en Hong Kong, si Zhao Ziyang pagaba por jugar al golf y cuántas villas mantenían los líderes. Se cuestionaban además cuánta deuda internacional estaba tomando China en el proceso de reformas.

Los estudiantes y los trabajadores tenían también ideas muy diferentes sobre la democracia. Los estudiantes hablaban vagamente de democracia, pero a menudo pedían que los intelectuales tuviesen una relación especial con el partido. Muchos estaban más interesados en que Zhao se convirtiese en un líder ilustrado más poderoso con el que los intelectuales pudiesen ejercer el rol de consejeros, mostrándole cómo debería funcionar realmente una economía de mercado. Cuando se hablaba con los trabajadores, tenían una idea mucho más concreta de la democracia, que surgía de un largo periodo de luchas obreras en China, claramente visible, por ejemplo, en las huelgas de 1956-1957, la Revolución Cultural y la década de los setenta.⁶ Para muchos trabajadores, democracia significaba poder de los trabajadores dentro de las empresas en las que trabajaban. Los trabajadores se quejaban de la política de “gobierno de un solo hombre” en las unidades de trabajo, por la que el director de una fábrica era un virtual “dictador”.⁷

Los estudiantes, a diferencia de los trabajadores, estaban íntimamente implicados en las luchas faccionales dentro del PCC. Los estudiantes tomaron partido en su mayoría por el reformista a favor del mercado más radical, Zhao Ziyang, quien encabezaba el partido en ese momento. Zhao quería impulsar las reformas con más rapidez. Por otra parte, los estudiantes en su mayoría denigraban a Li Peng, el jefe de estado, mucho antes de que se convirtiese en el mascarón de proa de la ley marcial a finales de mayo. Li, un reformista moderado, era visto como un burócrata al viejo estilo que se interponía en la vía a una transición rápida y eficiente a una economía de mercado racional. Los trabajadores realmente no participaron de esta lucha faccional. Habían ganado poco por participar en las luchas faccionales antes, específicamente durante la Revolución Cultural y el movimiento del Muro de la Democracia a finales de los setenta y principios de

6 Jackie Sheehan, *Chinese Workers: A New History*, Routledge, 1998.

7 Walder y Gong, p. 18.

los ochenta. La federación de trabajadores avisaba de que «Deng Xiaoping usó el movimiento 5 de Abril [de 1976] para convertirse en líder del partido, pero después de eso se reveló un tirano.»⁸ Los miembros del partido devolvieron el favor en especie, con la Federación de Sindicatos de Toda China apoyando públicamente a los estudiantes pero ignorando a los trabajadores que participaban y a su bisoña organización.⁹ Los mayores del partido, sin embargo, dejaron de apoyar la política del Secretario General Zhao de concesiones a los estudiantes a medida que transcurría mayo. En una disputada reunión del Comité Permanente del Politburó en la residencia de Deng Xiaoping, el 17 de mayo, Deng y Li criticaron el enfoque de Zhao, afirmando que estaba dividiendo al partido. Deng presionaba por la declaración de la ley marcial, que fue formalmente anunciada el 20 de mayo. En la madrugada del 19 de mayo, Zhao fue a la plaza a avisar a los estudiantes de que se fuesen, diciéndoles que no deberían sacrificarse por un movimiento que estaba acabado. Luego Zhao abandonó la plaza, habiendo perdido su posición dentro del partido, y fue pronto puesto bajo arresto domiciliario durante el resto de su vida. El anuncio de la ley marcial de finales de mayo agudizó la política de los participantes, con la federación de trabajadores anunciando que «"los servidores del pueblo" [el partido] se tragan toda la plusvalía producida por el sudor y la sangre del pueblo», y que «hay solo dos clases: los gobernantes y los gobernados.»¹⁰ La mayoría de estudiantes, en cambio, todavía mantuvo el apoyo a la facción de Zhao incluso después de que se declarase la ley marcial. Una alianza potencial entre estudiantes y trabajadores no se materializó nunca bajo la presión de un contexto político rápidamente cambiante.

Los estudiantes inicialmente les dijeron a los trabajadores que no hiciesen huelga para que el foco del movimiento se centrase en ellos y pudiesen conservar su poder dentro de él. Tras la declaración de la ley marcial el 20 de mayo, sin embargo, los estudiantes vieron finalmente

8 Citado en *ibid.*, p. 8.

9 *id.*, p. 8.

10 Citado en *ibid.*, p. 8.

la importancia de la participación de los trabajadores, aunque de nuevo únicamente en un papel de apoyo, y finalmente pidieron a los trabajadores convocar una huelga general. Para ese momento, sin embargo, la participación en las protestas había caído radicalmente, y era demasiado tarde para que los trabajadores movilizasen plenamente sus fuerzas. No obstante, los trabajadores aún fueron capaces de reunir grandes números para resistirse a la aplicación de la ley marcial. De hecho, los trabajadores siguieron poniendo más gente en las calles aunque el número de estudiantes se redujese. Pero para ese punto, el partido había concentrado más de 250.000 soldados a las afueras de la ciudad. Trabajadores y otros residentes urbanos fueron capaces inicialmente de detener la entrada de los soldados en la ciudad en la noche del 2 al 3 de junio bloqueando carreteras y rodeando a las tropas con vehículos. Esto condujo a que solo hubiese una pequeña cantidad de violencia, con los urbanitas alimentando a menudo a los soldados cansados atrapados por la multitud durante varias horas antes de que abandonasen y saliesen del centro de la ciudad. Esto solo animó a más resistencia la noche siguiente.

La noche del 3 al 4 de junio, sin embargo, el ejército se movió con mas resolución hacia la plaza para poner fin a las protestas. Esa noche fueron principalmente jóvenes trabajadores y desempleados quienes intentaron ralentizar el acercamiento del ejercito a las calles que llevan a la plaza, y muchos de ellos lo pagaron con sus vidas, con cientos de civiles muertos (muy pocos de los cuales eran estudiantes). A lo largo de Chang'anjie —la principal avenida este-oeste que cruza la ciudad en Tiananmen— trabajadores y otros residentes de Pekín construyeron barricadas con autobuses, a menudo prendiéndoles fuego. Se lanzaron cócteles molotov y piedras a los soldados que se acercaban. La intersección alrededor de Muxidi en Chang'anjie en el oeste de la plaza fue particularmente golpeada, con una batalla campal entre trabajadores y soldados. Muchas muertes se concentraron allí. Cuando los primeros soldados en vehículos blindados de transporte de personal (TBP) llegaron a la plaza, algunos estudiantes y residentes siguieron resistiendo, y un TBP fue incendiado. Varios civiles fueron asesinados en los bordes de la plaza. Una vez el cuerpo principal del

ejército llegó a la plaza se detuvo, y durante la madrugada negociaron con el resto de estudiantes en la ocupación, permitiéndoles abandonar la plaza y volver a sus campus —aunque no sin que varios de ellos fuesen golpeados por los soldados primero—. Las protestas en la capital habían terminado, pero la represión continuó. Los trabajadores fueron quienes más fueron castigados en términos de sentencias de prisión y ejecuciones en los días y semanas que siguieron, mientras los estudiantes conseguían sentencias más suaves.

La mano dura con los trabajadores participantes se convirtió en una condición para el aceleramiento de las reformas de mercado en los años noventa, muy especialmente la liberalización del mercado alimentario a principios de la década de los noventa, a la que de otro modo los trabajadores hubieran claramente seguido resistiéndose. A medida que la economía china se integraba progresivamente en el capitalismo global después de 1989, los intereses económicos de estudiantes y trabajadores divergieron aún más. Los estudiantes de los ochenta se convirtieron en los estratos medios y empresariales de los noventa, beneficiándose de la continuación de las reformas de mercado que permitió la mano dura contra las protestas.¹¹ A finales de los noventa, los trabajadores en muchas empresas de propiedad estatal más viejas fueron despedidos, aumentó la migración rural-urbana, y se creó una clase de “nuevos trabajadores” de bajos salarios y con una existencia precaria dentro del sistema manufacturero global. Cuando las protestas obreras y campesinas aumentaron de nuevo a mediados de los noventa, no se les unieron estudiantes o intelectuales, que se habían desplazado en su mayoría hacia la derecha en el caso de

11 Una ilustración es la popular película *American Dreams in China* (中國合伙人), una dramatización de la fundación de la compañía de educación New Oriental. Empieza con los fundadores como descarados estudiantes universitarios a finales de los ochenta, canalizando el antiautoritarismo de Guardias Rojos, pero ahora para desafiar la sabiduría recibida de sus profesores sobre los males de la sociedad estadounidense («¿Usted qué sabe? ¡Usted no ha estado nunca en América!») Esta actitud prooccidental se desarrolla paradójicamente en una dirección nacionalista durante los noventa, cuando los protagonistas buscan armar a otros jóvenes de movilidad ascendente con el dominio del inglés y la autoconfianza para conseguir riqueza y poder en el mercado mundial a la vez que remodelan su propio país.

que todavía les importase la política, defendiendo la protección del derecho de propiedad y de expresión o tomando progresivamente posiciones nacionalistas.

De burocracia a burguesía

Los acontecimientos en Tiananmen fueron, retrospectivamente, un momento clave en la formación de una clase capitalista nacional de las ruinas de la burocracia de la era socialista. Las protestas y su aplastamiento establecieron los términos de este proceso de diferentes maneras. Primero, se hizo evidente que había una nueva facción de urbanitas con buena educación que buscaban ahora la incorporación a esta clase gobernante, y eran más proclives, además, a empujar por reformas aceleradas, la expansión de la privatización, y varias estructuras de estado nuevas que (imaginaban ellos) se acomodarían mejor al funcionamiento de una economía de mercado. De esta forma, la posición de los estudiantes en el ochenta y nueve prefiguró la posición de capitalistas puramente privados que consiguieron su riqueza con poca ayuda del estado y hoy siguen sin estar incorporados, o subincorporados a la estructura existente de clientelismo del partido.¹² Al mismo tiempo, los estudiantes demostraron la importancia de incorporar a nuevos intelectuales (y a los nuevos ricos más en general) al partido, desde donde también podrían empezar a acumular capital en la economía de mercado.

Segundo, el aplastamiento del movimiento de Tiananmen también dejó claro que el núcleo de una nueva clase capitalista se incubaría principalmente dentro del propio partido. Por supuesto, hubo (y

12 La influencia de estos capitalistas privados interpretó un papel en las décadas siguientes, y lo exploraremos con más detalle en la tercera parte de nuestra historia económica. También se discute en nuestra entrevista con Lao Xie “Un estado adecuado para la tarea”. Además un buen caso de estudio del fenómeno se puede ver en la aldea de Wukan, con el estudio de los capitalistas privados examinado con detalle aquí: Shannon Lee, “Looking back at Wukan: A Skirmish Over the Rules of Rule,” *Wolf Smoke*, July 14, 2017. <<https://wolfsmoke.wordpress.com/2017/07/14/wukan/>>.

todavía hay) un gran número de capitalistas privados que siguen completamente fuera del partido, y a lo largo de los ochenta parecía ser una pregunta abierta cuánto poder e influencia se les permitiría a los nuevos ricos del continente o a viejas familias capitalistas que volvían de Hong Kong o de ultramar. Pero los acontecimientos del ochenta y nueve dejaron claros los límites de esta influencia. No podía haber tolerancia para reformas que superasen el control del partido —aunque básicamente todas las políticas económicas defendidas por los grupos de estudiantes acabarían siendo aplicadas—. Mientras tanto, el partido mismo se abrió aún más a intelectuales y nuevos ricos. Con la abolición oficial de las designaciones de clase de la era socialista en 1978, el número total de cuadros siguió creciendo y los nuevos miembros vendrían cada vez más de orígenes educados. Este proceso fue en muchas maneras una continuación de la tendencia al crecimiento de los privilegios burocráticos que hacía mucho que asolaban la era socialista. Lo que es más importante: la capacidad de extraer de una clase dirigente ya lista y bien organizada, exaptada de la cúspide de la tumultuosa estructura de clases del difunto régimen de desarrollo, dio a todo el proceso de transición un carácter mucho más estable y sistemático que lo visto en cualquier otra parte — particularmente para un país que no tenía el patronazgo militar directo y la supervisión geopolítica del hegemonía dominante, que había garantizado una relativa estabilidad durante la industrialización en Japón, Corea del Sur y Taiwán—.

Exploraremos el carácter actual de la composición de la clase dirigente china en otro lugar —en la parte final de esta historia económica, así como en otros artículos, entrevistas y traducciones— pero para entender la naturaleza de la transición, es esencial rastrear los precursores del desarrollo de una clase capitalista en la zona continental, gestado dentro de la burocracia del partido heredada del régimen de desarrollo. Este fue un proceso marcado por una aparente continuidad, pero definido también por importantes cambios internos en la estructura y prioridades del partido mismo. El aplastamiento de la agitación que definió la revolución cultural ‘corta’ (66-69) dio paso a la revolución cultural ‘larga’ (66-76), durante los

dos últimos tercios de la cual cualquier movimiento popular potencial había sido esencialmente derrotado, pero los conflictos faccionales dentro de los rangos superiores del partido existían en una *détente* difícil—exacerbada por el anquilosamiento del régimen de desarrollo, el creciente poder de la burocracia y la militarización directa de la producción—. Esta *détente* fue testigo de un continuo crecimiento del número absoluto de cuadros, junto con el mantenimiento del poder y privilegios de aquellos en la cúspide. Pero el periodo también fue testigo de una serie de reformas que, por un lado, parecían surgir del reconocimiento de que el sistema se estaba anquilosando y necesitaba ser modificado, y, por otro, actuaban como herramientas pragmáticas para reprimir a facciones particulares. Para cumplir ambas funciones, se priorizó el reclutamiento entre aquellos con poca educación, y se redireccionó la inversión del estado. El símbolo más claro de este proceso fue el cierre de universidades, la rustificación de los hijos bien educados de funcionarios de alto rango, y la expansión de la educación primaria, particularmente en el campo. Además, hubo varias promociones de alto nivel, colocando a figuras como Chen Yonggui (un líder campesino casi analfabeto de la aldea modelo de Dazhai) en las más altas posiciones dentro del partido.

No es inusual en absoluto que los primeros miembros de la clase capitalista de un país surjan de los escalones más altos de la estructura de clases cada vez más arcaica que precede a la transición. En algunos casos, este proceso toma la forma de una subsunción forzada en la economía global impuesta por las potencias europeas sobre los pueblos conquistados—donde era común que los aparatos coloniales delegasen poder selectivamente en un subconjunto de líderes locales preexistentes dispuestos a capitular ante el estado colonial, dando a la nueva clase estructura y apariencia de continuidad con el sistema de poder “indígena”—. Pero incluso fuera de las colonias, el mismo fenómeno ha sido una característica de casi todos los casos de transición capitalista. Esto incluye el ejemplo de libro de Inglaterra, donde los primeros cercamientos que llevaron al aumento de la productividad agraria y el rápido crecimiento de la economía industrial fueron instigados de hecho por terratenientes

ya empoderados por la aristocracia.¹³ La continuidad es igualmente aparente en los primeros desarrollados “tardíos”, como Alemania y Japón, con el rol de los terratenientes feudales combinados con una burocracia estatal preexistente para facilitar la transición de forma que mantuviese el poder de varias clases dominantes precapitalistas – pero también transformadas de hecho en capitalistas, o como mínimo terratenientes y rentistas en el sentido descrito por Marx—.¹⁴

Nada de esto implica que estas clases hubiesen sido ya de alguna manera capitalistas, ni que la burocracia estatal heredada por los alemanes y japoneses fuese en algún sentido “estatal capitalista” antes de la mercadización. Lo absurdo de esta afirmación es patente: solo porque diversos modos de producción feudales, tributarios u otros indígenas dieran paso al capitalismo, y muchas familias de las viejas clases dominantes conservasen su poder, esto no significa que estos sistemas precapitalistas fuesen ya en realidad capitalistas, aunque habían tomado forma indirectamente por competición con las primeras potencias capitalistas. Pero a menudo se usa exactamente este tipo de argumento para China. Como muchos dentro de la burocracia del partido-estado conservarían el poder y lo transmitirían de hecho a sus hijos, se supone que debía haber algún núcleo capitalista secreto dentro de la burocracia todo el tiempo, liberado finalmente por una astuta combinación de tragedia y traición.

No es solo que esta cadena lógica esté aquí al revés, sino que también hay un error analítico al mezclar clase y poder. Solo porque el poder pueda permanecer en distintos modos de producción –encarnados en las mismas familias, los mismos locales e incluso en un estado que tome el mismo nombre– las relaciones de clase que generan ese poder sufren sin embargo un cambio. La clase no es un simple indicador

13 Este punto fue el más famoso de Robert Brenner en lo que se convertiría en el “Debate de Brenner”. Véase: Trevor Aston and C.H.E. Philpin (eds), *The Brenner Debate: Agrarian Class Structure and Economic Development in Pre-Industrial Europe*, Past and Present Publications, Cambridge University Press, 1985.

14 Para un resumen de los debates sobre el caso japonés, que fueron formativos del marxismo japonés, véase: Germaine Hoston, *Marxism and the Crisis of Development in Prewar Japan*, Princeton University Press, 1987.

para aquellos que tienen autoridad y aquellos que no, ni es una herramienta sociológica para separar la población en categorías por ingreso o educación. La clase es una polaridad inmanente generada por el carácter social de la producción. Es una propiedad que surge de la forma en que se hacen las cosas y se cubren las necesidades humanas básicas en un modo de producción dado. Mantenido constantemente y reproducido continuamente por este proceso, el poder de una clase dirigente es en gran medida el poder sobre los medios de producción y la fuerza que garantiza que esa producción continúe, pero raramente es un poder sobre la naturaleza del modo de producción en sí. En este sentido, ni siquiera aquellos en la cúspide de un sistema pueden escoger simplemente cambiarlo, pues su posición está limitada por dinámicas inerciales en buena medida fuera de su control.¹⁵ Esto es particularmente cierto para el capitalismo, donde la clase emana continuamente del circuito de capital.

El conflicto de clase, por tanto, no designa simplemente el tira y afloja entre dos grupos de interés sino un conflicto más fundamental sobre la clase misma: cuando el circuito de acumulación empieza a desmoronarse, el interés fundamental de la burguesía es restaurarlo por cualquier medio necesario, mientras el impulso de lo que solía llamarse un proletariado con “conciencia de clase” es la ruptura continua del circuito, que abre el potencial de la autoabolición del proletariado como clase mediante la revolución. Es esta una distinción importante, porque deja claro que los movimientos de masas aún pueden ser movilizados al servicio de la restauración de la acumulación, aunque tengan la apariencia de un conflicto de clase. De hecho, el poder de clase de la burguesía necesita la participación del proletariado en casi cada etapa de su despliegue. La actividad que define a la burguesía como clase (aparte de su actividad componente cotidiana, como poseedores de capital y aquellos que extraen la plusvalía del trabajo de la inmensa mayoría) es el mantenimiento perpetuo de la comunidad material de capital. Es en este sentido

15 Por esto negamos la narrativa de una “traición” denguista como causa de la transición. Aquí, como en otras partes, los movimientos de la historia simplemente no se pueden reducir a las decisiones de “grandes hombres”.

que el Partido Comunista Chino se convirtió en última instancia en un partido del capital, actuando como asistente de la acumulación original y como el órgano de gestión intra-clases para la burguesía nacional.

Dado que la clase no es estática, sino un proceso emergente, solo podemos entender el crecimiento de un sistema de clases capitalista en China mediante su relación con la naturaleza cambiante de la producción. Ni siquiera las muchas reformas que trajeron al partido intelectuales y, más tarde, a hombres de negocios, hubieran podido garantizar la existencia de una clase capitalista sin la creación simultánea de su polo opuesto, mutuamente dependiente: el proletariado. Los relatos que exageran las primeras etapas de la formación de una clase dirigente, por tanto, tienden a colocar estas reformas internas en el centro de la narrativa. Aunque es verdad que una concentración de poder intensificada en la clase burocrática (combinada con la purga política de líderes de baja extracción que empezó con el arresto en 1976 de la Banda de los Cuatro) ayudó ciertamente a facilitar una creación tranquila de una clase capitalista, el mero cambio y concentración de poder dentro de una burocracia no la convierte en una burguesía. En realidad, estas reformas fueron simplemente precursores importantes, que solo podían ser completados con el surgimiento de relaciones de mercancía, la proletarización de la inmensa mayoría de la población y la existencia de una amplia exposición a la economía global.

El periodo que estudiamos aquí es en gran medida la era de tales precursores, más que la era en la que un clase plena y claramente capitalista empuñase el poder. Esto implica que los conflictos faccionales siguieron dentro de la burocracia durante todo el periodo, ayudando a menudo a facilitar el proceso cíclico de reforma y retirada que marcó el periodo. Pero el proceso de componer una nueva clase capitalista es muy contingente, y aunque la transición ni es causada ni completada por la “traición” de la clase dirigente precapitalista, el carácter local de esta clase en formación puede ejercer una influencia desproporcionada sobre la trayectoria de la transición. Comparar el colapso de la Unión Soviética y la subsunción del régimen de desarrollo

chino debería ser una prueba lo suficientemente clara de este hecho. En el caso chino, la nueva clase dirigente desarrolló su forma inicial como una alianza, y luego fusión, de élites políticas y técnicas que habían ascendido al poder de alguna manera separadamente dentro de la turbulenta estructura de clases del régimen de desarrollo. Antes de que fuese una burguesía, por tanto, la clase capitalista tomó su forma preliminar como una clase de “ingenieros rojos” que había ascendido al poder mediante la maquinaria del partido, dándole un interés particular en asegurar la estabilidad del partido mismo. Fue esta estabilidad la que permitió al partido nutrir el crecimiento de una nueva burguesía.¹⁶

Las vacilaciones en las reformas educativas son clave para este proceso, pero las categorías que se utilizan pueden a menudo llevar a confusión. Buena parte de la discusión sobre la violencia en la Revolución Cultural, por ejemplo, destaca los ataques a los “intelectuales” o aquellos cuyas familias tenían orígenes de clase “contrarrevolucionarios”. El giro a las reformas, mientras tanto, fue testigo de la abolición de las designaciones oficiales (que se habían convertido de facto en hereditarias) y un movimiento para la reapertura de universidades, ofrecer ser miembros del partido a grupos anteriormente vetados y hacer volver a los jóvenes rústicos a la ciudad (y a menudo a las universidades de nuevo reabiertas). En la narrativa que ve las reformas como algo iniciado por un acto de traición, este parece ser un cambio en el que aquellos anteriormente designados “contrarrevolucionarios” estaban ahora retomando el poder —como si la transición fuese puramente un deslizamiento hacia atrás, dirigido por las mismas

16 Lo que sigue procede en gran parte del trabajo de Joel Andreas, quien ha hecho algunas de las investigaciones históricas más extensas sobre el proceso exacto por el que tomó forma una clase capitalista en China tras el colapso del régimen de desarrollo. Dicho lo cual, argumentaremos que Andreas se encuentra confortablemente en el campo de aquellos que exageran el papel de los conflictos faccionales en la transición, retratando las reformas como una traición denguista —y, por asociación, leyendo mal la dinámica de la Revolución Cultural al exagerar la fidelidad de Mao a las facciones más radicales en ese conflicto—. Véase en particular: Joel Andreas, *Rise of the Red Engineers: The Cultural Revolution and the Origins of China's New Class*, Stanford University Press, 2009.

fuerzas que habían encabezado la primera transición frenada en la era republicana—. Pero este no es el caso. Muchos de los que tenían malos orígenes de clase bajo el régimen de desarrollo habían, para este momento, heredado esas designaciones de padres que habían transmitido pocos privilegios de clase prerevolucionarios, si alguno, el más importante de los cuales sería por supuesto la transferencia intergeneracional de riqueza. Por esta cuestión precisamente la educación sería tan importante en los debates sobre el poder de clase en las postrimerías del régimen de desarrollo.

Pero incluso la categoría de “intelectual” es engañosa. En su actual connotación en español, este término parece implicar una determinada facción académica o artística de élites, quizá como mucho estirándose para incluir el trabajo de *think tanks*, planificadores políticos y otros que actúan en la esfera política o en calidad de asesores. Hoy el término apenas cubre los papeles interpretados por ingenieros u otros con un conocimiento técnico de alto nivel. No obstante, dada la importancia dada a la educación en el régimen de desarrollo, aquellos con estos conocimientos técnicos constituían una gran parte de los “intelectuales” que se encontraban en el centro de los debates sobre política educativa. Y no hay ambigüedad sobre hacia qué lado cayeron estos debates: mientras tan tarde como 1985 «el grueso de miembros del partido eran todavía de clases con una educación pobre» la composición estaba cambiando rápidamente, «pasando los nuevos miembros categorizados como intelectuales del ochopor ciento en 1979 al 50% en 1985». ¹⁷ Pero esta no era en ningún caso una nueva generación de la vieja clase precapitalista de intelectuales clásicos. Por el contrario, «el núcleo de la Nueva Clase estaba formado por cuadros y expertos rojos [esto es, aquellos con poder político] que se habían formado en Tsinghua y otras universidades durante la era comunista.» ¹⁸ En ese mismo periodo se produjeron jubilaciones masivas en el partido, especialmente entre los ahora viejos miembros que se habían unido antes o justo después de la revolución —muchos de ellos campesinos o trabajadores con

17 Andreas 2009, p.235.

18 *ibid*, p.234.

poca educación en ese momento— cambiando el equilibrio en favor de estos nuevos miembros.¹⁹

El flujo de “intelectuales” al partido era en realidad el flujo de aquellos con una elevada formación técnica e influencia política preexistente (a menudo hijos de aquellos que habían tenido posiciones de privilegio dentro del régimen de desarrollo). Por encima de todo esto, muchos habían sufrido un cierto grado de dificultades durante la Revolución Cultural, como la rusticación o los ataques a sus familias —aunque notablemente no las masacres, aplastamientos militares y largas sentencias de prisión infligidas a los trabajadores radicales—. Aunque más tarde el foco educativo de estas nuevas élites se diversificaría algo, en los primeros años la ciencia y la ingeniería dominaban. La tendencia quedaba clara a medida que estas élites se graduaban en las posiciones más altas en el partido: «La proporción de miembros del Buró Político formada por individuos con títulos en ciencia e ingeniería había crecido enormemente, aumentando de cero en 1982 a el 50 % en 1987, el 75 % en 1998 y el 76 % en 2002.»²⁰ Durante el XVI Congreso del Partido en 2002, «los nueve miembros del Comité Permanente del Buró Político, los hombres más poderosos del país, tenían formación como ingenieros, y cuatro, incluido Hu [Jintao], habían sido alumnos de Tsinghua».²¹ Solo las dos últimas décadas han visto la composición educativa de la clase capitalista en China empezar a desplazarse más hacia la norma global —precisamente cuando la base de la estructura de clases tomase una forma plena mediante las privatizaciones en masa, permitiendo a esta clase precursora de ingenieros rojos convertirse por fases en una clase propiamente capitalista-.

Antes de este punto, sin embargo, la naturaleza preliminar de esta nueva clase también implicaba que los privilegios aún se concedían mucho más fácilmente a quienes tenían conexiones políticas y formación técnica que a quienes controlaban directamente la

19 *ibid*, p.240.

20 *ibid*, p.246.

21 *ibid*, p.242.

producción. Cuando se produjo la privatización a gran escala, no fue coincidencia que los gerentes de empresas de propiedad estatal exitosas y los funcionarios locales y provinciales aliados con ellos procediesen en gran parte de esta clase en formación. La privatización supondría que «la mayor parte de las empresas de propiedad estatal y colectivas se convirtiesen en la propiedad de sus gerentes», completando la transición formal de poder de un mero privilegio político a la propiedad directa de los medios de producción.²² Esto también significaba que la riqueza de estas élites estaba vinculada mucho más directamente con el circuito de producción de valor, creando una dependencia mutua (si bien desigual y explotadora) entre la clase dirigente y el proletariado.

No obstante, la herencia de los “ingenieros rojos” arrastraría una cierta inercia. El sistema clientelista creado dentro del partido se mostraría pronto una forma eficiente de movilizar capital e impedir conflictos faccionales desestabilizadores entre miembros de la clase dirigente. Los mecanismos disciplinarios del estado del régimen de desarrollo, supervisados por burócratas “rojos”, se convertiría también en algo útil para establecer y mantener las condiciones necesarias para la continuación de la acumulación. Quizá de la manera más directa: el importante rol que se le concedería a las recientemente mercadizadas EPE (transformadas en conglomerados globales) aumentó el poder de los gerentes de alto nivel y otros que habían ascendido en la escalera de la ingeniería industrial en la época de la transición, produciendo algunos de los capitalistas más ricos que dirigen algunas de las corporaciones más poderosas del mundo hoy. En general, esta inercia daría como resultado finalmente la división entre capitalistas “dentro del establishment” (体制内) y aquellos “fuera”, presagiando futuros grandes conflictos.

22 Ibid, p.250.

La resurrección del sur

Los diez años que van desde principios de los años noventa al amanecer del nuevo milenio fueron un periodo en el que la economía interior de China empezaría a estar plena y directamente integrada en el mercado capitalista global, dejando de estar aislada por los “compartimentos estanco” impuestos sobre la moneda y el comercio de mercancías durante la década anterior.²³ Los noventa serían también testigos de cómo el carácter costero de la nueva estructura industrial de China tomaba plena forma, estableciendo una nueva división geográfica que atravesaba y agudizaba la desigualdad de la era socialista entre lo urbano y lo rural. El desarrollo costero y la integración global empezaron con una nueva ola de inversión directa extranjera tras el contenimiento con éxito por parte del estado de la crisis urbana de 1989, que había estado marcada por una rápida inflación y un descontento social generalizado. Cuando los levantamientos en Pekín y otros lugares fueron aplastados y la inflación bajada mediante un periodo de recorte económico, el estado chino mostró su estabilidad, en agudo contraste con la ola creciente de levantamientos populares por todo el bloque socialista. Aunque los gobiernos occidentales buscaron una serie de sanciones tras el ampliamente publicitado Incidente de la plaza Tiananmen, el capital había empezado ya a llegar a raudales desde la red de bambú.

23 No obstante, fue este un proceso escalonado y no sería hasta aproximadamente 2010 que los mercados de tierra rural y la transformación de la agricultura empezaron a tomar un carácter capitalista localmente. Sin embargo, este escalonamiento no significa que la transición estuviese todavía en marcha. Las muchas características de la vida local que conservaron pistas del pasado tras los primeros 2000 eran ahora claramente vestigios, a menudo fuertemente generacionales: los viejos dominaban en estas aldeas, por ejemplo, y los residentes de mediana edad eran ahora jubilados que habían pasado su tiempo como trabajadores migrantes. Aunque la tierra no fuese una mercancía, los jóvenes raramente sabían cómo cultivarla, y planeaban en cambio migrar a las ciudades y trabajar en fábricas, como habían hecho sus padres. Los padres y abuelos, mientras tanto, vivían cada vez más frecuentemente de los giros, más que de la agricultura de subsistencia, y las nuevas generaciones de migrantes se volvieron cada vez más remisas a volver.

A los inversores extranjeros se les dio una fuerte señal con la “Gira por el sur” (南巡) de Deng Xiaoping en 1992, que fue tanto una declaración simbólica del compromiso de la administración con la continuación de las reformas como un anuncio de que un amplio rango de nuevos sectores, incluido el inmobiliario, se abrirían a la inversión extranjera. Particularmente importante desde el punto de vista de la integración en el mercado global fue una nueva política que permitía a los manufactureros con financiación extranjera la oportunidad de vender en el rápidamente creciente mercado interior a cambio de inversión. Este paquete de políticas de reforma fue ratificado en el XIV Congreso del Partido en octubre de 1992, la primera vez que el nivel más alto del partido apoyaba formalmente la adopción de China de una «economía socialista de mercado».²⁴ El cambio en la retórica justificaba un apoyo renovado a fuerzas del mercado interior en múltiples frentes: recorte aún más de los restos de la planificación centralizada, extensión de los precios de mercado a la mayor parte de la economía, institución de un nuevo sistema de impuestos que trataba más equitativamente a la propiedad privada y el dar a las empresas de propiedad estatal más capacidad para despedir trabajadores. Al mismo tiempo, el cambio simbolizaba el final del atrincheramiento conservador respecto a la inversión extranjera. Se permitió a empresas privadas nacionales formar empresas conjuntas con firmas extranjeras, las bolsas de Shenzhen y Shanghai (fundada y reabierta, respectivamente, unos años antes) permitían ahora a extranjeros la compra de un número limitado de acciones por primera vez, y la tasa de cambio dual fue abolida en favor de una tasa de mercado unificada (muy regulada) en 1994.²⁵ Todo esto abrió la puerta a la reestructuración fundamental que se produciría durante la década, liquidando de hecho la vieja clase urbana de trabajadores industriales consumidores de grano.²⁶

24 Naughton 1996, p.288.

25 Ibid, pp.298-303.

26 Ibid, p.289.

El crecimiento de las exportaciones ya había asegurado que China tuviese un gran y creciente excedente comercial, que ayudó a disminuir el miedo a encontrarse con el tipo de problemas de pago que habían plagado la era del comercio basado en el petróleo. Aseguradas por este excedente, las reformas fueron seguidas por un aluvión de inversión extranjera en los nuevos centros costeros. En 1993, la IED alcanzó los 25 mil millones de dólares, que era «casi un 20% de la inversión fija nacional», y la participación en la producción industrial nacional de firmas con inversión extranjera en ese mismo año «puede haber sobrepasado el 10%». ²⁷ Aunque el papel continuo representado por el estado chino establecería comparaciones entre el “Milagro chino” y sus predecesores en Taiwán, Corea del Sur y Japón, este periodo de rápido crecimiento fue mucho más dependiente de la inversión extranjera y mucho menos dirigido por grandes monopolios de propiedad estatal (o simplemente bien conectados) que en ninguna otra economía “milagro”. En 1991, con la IED entrante en algo más del uno por ciento de su PIB, China ya había igualado o superado la relación IED / PIB alcanzada por Japón, Corea del Sur y Taiwán durante sus *booms* industriales o sus últimos periodos de internacionalización. En 1992, la proporción había subido a más del dospor ciento, y en 1994 alcanzaba un asombroso seispor ciento, haciendo que el auge chino fuese mucho más comparable con olas de crecimiento similares dirigidas por la exportación experimentadas en el sudeste asiático, «donde entradas de flujo de alrededor del cuatro-seispor ciento del PIB habían sido comunes.» ²⁸ Pero incluso esto se queda corto, pues el interior menos desarrollado de China actúa como un amortiguador estadístico cuando estas cifras se promedian para el país en su conjunto. En las provincias de Guangdong y Fujian —ambas comparables en población y extensión con muchos países del sudeste asiático— el periodo entre 1993 y 2003 sería testigo de una IDE anual media respecto al PIB provincial del 13% y el 11% respectivamente. ²⁹

27 Ibid, p.303.

28 Naughton 2007, p.405, Figura 17.2.

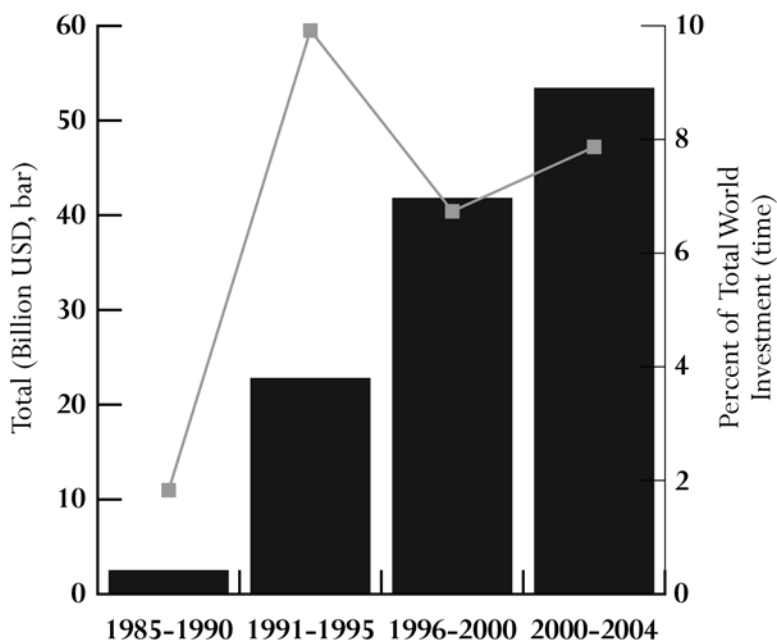
29 Ibid, pp.404-405.

La nueva geografía de producción era pronunciada: entre 1994 y 1998, la Región Sudeste en su conjunto (Guangdong, Fujian y Hainan) contribuyó con un 46% de todas las exportaciones de China, seguida por el Bajo Yangtze (Shanghai, Jiangsu y Zheijiang) con el 21% y el núcleo industrial de la era socialista del Noreste con el 23%. El resto de provincias contribuían entre todas con un simple 10%.³⁰ Este desequilibrio no era una coincidencia. Por un lado, señalaba la ascendencia del comercio marítimo y los centros logísticos costeros. Por otro, era también una reliquia de redes de mercado precapitalistas mucho más viejas que se remontaban a las dinastías Ming y Qing, ahora renacidas bajo la forma de la red de bambú. Guangdong y Fujian eran las dos grandes provincias de origen de la mayoría de las familias chinas de ultramar —e incluso aquellos que habían vivido en el sudeste de Asia durante décadas conservaban a menudo algún tipo de lazo lingüístico, familiar o al menos cultural con estos lugares. En muchos casos, estas conexiones eran bastante directas, con emigrantes recientes en Hong Kong y Taiwán buscando volver a conectar con parientes que se habían quedado en la zona continental tras la revolución. En Dongguan, por ejemplo, los residentes «tenían al menos 650.000 parientes en Hong Kong y Macao» en 1986, «y otros 180.000 (huaqiao) en otros países extranjeros, principalmente en Norte América.» Hasta «la mitad de los contratos que habían sido firmados [por cuadros locales] lo fueron con antiguos residentes de Dongguan viviendo ahora en Hong Kong.»³¹ Pero incluso a chinos de ultramar que habían vivido durante varias generaciones en otros países el estado chino les concedió términos de inversión extremadamente favorables, y el capital de la red de bambú fue tratado frecuentemente como si fuese una fuente interna. El temprano ascendente del delta del río de la Perla y, en un grado menor, de lugares como Xiamen en Fujian era por tanto resultado directo de estas conexiones globales. Una vez estas áreas habían sido industrializadas, ejercieron una enorme fuerza de gravedad para la mano de obra y la inversión, asegurando su posición aunque empezaran a llover nuevas fuentes de

30 Ibid, p.397, Tabla 16.3.

31 Lin 1997, pp.171 y 174.

Global Investment into China



Source: Khondaker Mizanur Rahman, "Theorizing Japanese FDI to China," *Journal of Comparative International Management*, Volume 9, Number 2, 2006. p. 17.

Figura 7

IED al país en el curso de los años noventa.

Aunque Hong Kong y Macao siguieron siendo fuentes dominantes de inversión, la importancia de Taiwán creció rápidamente y la IED desde los EEUU, la UE y Japón (a menudo mediante *holdings* libres de impuestos en las Islas Vírgenes) llegó a chorros. La importancia de las empresas de propiedad totalmente extranjera en la inversión total realizada también empezó a crecer, alcanzando un máximo a finales

de los ochenta y de nuevo a mediados de los noventa.³² Pero el rol de la inversión directa por parte de los países desarrollados seguiría contenido, con la IED de los EEUU, la UE, Japón y Canadá suponiendo solo una cuarta parte de la IED entrante acumulada entre 1985 y 2005. En comparación, «a nivel mundial, los países desarrollados representaron el 92 % de la IED en 1998-2002».³³ Mientras tanto, el volumen absoluto de inversión internacional se disparó, alcanzando niveles de récord en el cambio de milenio. Tanto la inversión total en China como la participación de China en el creciente total global aumentó notablemente en este periodo. Solo los EEUU y el Reino Unido recibieron más IED entrante en estos años, y ambos fueron superados por China en el siglo XXI. De todos los países en desarrollo, la participación de China en la IED mundial fluctuó entre el 20 % y el 50 %.³⁴ Esto señalaba no solo la propia dependencia de China del capital extranjero y las industrias de exportación, sino también su creciente capacidad para superar a sus competidores en el sudeste asiático para asegurar esta inversión.

Volver a centrarse en Asia oriental

Las tendencias de la tasa de beneficios de los mayores productores del mundo definieron este proceso. No es una coincidencia que, por ejemplo, el *boom* de la inversión china se produjese al mismo tiempo que la breve recuperación de la rentabilidad experimentada por la industria de los EEUU, particularmente la manufacturera. En los noventa se produjo un aumento continuo del PIB en los EEUU en el mayor periodo sin recesión nunca experimentado (justo por debajo de una década)³⁵ unido a una disminución del desempleo, baja inflación y aumento de la productividad debido al crecimiento de la

32 Naughton 2007, p.412, Figura 17.3.

33 Ibid, p.413.

34 Khondaker Mizanur Rahman, "Theorizing Japanese FDI to China," *Journal of Comparative International Management*, Volumen 9, N° 2, 2006. p.17.

35 Véase el National Bureau of Economic Research, "us Business Cycle Expansions and Contractions." <<http://www.nber.org/cycles/>>.

computerización. El crecimiento del empleo alcanzó niveles récord, el crédito al consumidor siguió expandiéndose y le siguió un auge del consumo. Todo esto fue facilitado, a su vez, por el abaratamiento de los bienes de consumo producidos vía cadenas de suministro en la Cuenca del Pacífico, con China pudiendo asegurar proporciones crecientes de este comercio a lo largo de la década —en última instancia a expensas de sus competidores del sudeste asiático—. ³⁶ En este periodo, la industria manufacturera china, con un uso significativamente más intensivo de mano de obra y baja tecnología no amenazaba a los productores de alta tecnología estadounidenses, pues se especializó en bienes mucho más abajo de la cadena de producción. Este tipo de producción simplemente no era viable dentro de los EEUU (debido a salarios más altos) y no obstante los beneficios a menudo iban a parar a corporaciones estadounidenses mediante jerarquías de contratos. Pero la demanda estadounidense era solo parte de la imagen. Al final, el ascenso chino solo pudo ser asegurado mediante varias crisis.

Primero, el estallido de la burbuja de las acciones hizo que el poder de Japón en la región se redujese. Los Acuerdos del Plaza habían dificultado enormemente la producción interna japonesa, llevando a una rápida salida de capital hacia el exterior a partir de mediados de los años ochenta, junto a la especulación en el interior. Cuando estalló la burbuja en 1990, arrojó a la economía japonesa a dos décadas de estancamiento relativo. Incluso antes de los Acuerdos del Plaza, la rentabilidad ya había disminuido y la mayor parte de las firmas japonesas habían respondido con una avalancha de capital en instrumentos financieros especulativos y el *boom* de los mercados inmobiliarios. Tras el estallido de la burbuja, les dejó con una carga de una masa de acciones gravemente desinfladas y grandes pagos de intereses por los créditos obtenidos durante el auge. Aunque los beneficios se mantuvieron estables, estas firmas tuvieron que dirigir cada vez más sus ingresos hacia el pago de esta deuda, más que a financiar nuevas inversiones. Esto a pesar de la disponibilidad inmediata de préstamos a intereses extremadamente bajos ofrecidos en nombre de la estimulación de una recuperación económica. La

36 Véase Brenner 2002, Capítulo 9.

tradicional respuesta monetarista a la crisis (aumentar la liquidez y la oferta de dinero) se estancó ante el desplome de la demanda de nuevos créditos a medida que las firmas buscaban rectificar sus hojas de balance. El estado japonés intervino por tanto para mantener la economía a flote, proporcionando un nivel de demanda base para el sistema bancario y la canalización del dinero a nuevas infraestructuras y otros proyectos vagamente keynesianos. Aunque esto fue insuficiente para estimular una recuperación plena, podría decirse que evitó un colapso total.³⁷ El resultado fueron dos Décadas Perdidas de crecimiento extremadamente lento, desempleo persistentemente alto (aunque no abrumador), aumento de la precariedad entre la mano de obra y un sentimiento nacionalista en lento crecimiento.

Para China, el resultado del declive japonés fue claro. El capital japonés era demasiado débil en este periodo para actuar como un contrapunto importante a la red de bambú, aunque fue la inversión japonesa la que había estimulado buena parte de la primera acumulación de la red. Al mismo tiempo, tasas internas de crecimiento bajas todavía garantizaban un flujo estable de IED de Japón a China y otros lugares. A diferencia de la IED con destino a China procedente de la red de bambú, los fondos japoneses no estaban tan centrados en Guangdong y Fujian. El comercio China-Japón, por el contrario, ayudó a estimular el *boom* de la costa central y norte, en particular en Shanghai, el mayor receptor de inversión japonesa en los noventa. Entre 1991 y 1994, la IED japonesa en China creció a una tasa del 53% por año.³⁸ Llegó a su pico en 1995 con 4,5 mil millones de dólares, o aproximadamente el 8,8% del total de IED en China, para luego disminuir durante la segunda mitad de los noventa, alcanzando un mínimo en los años de la Crisis Financiera Asiática antes de rebotar en el nuevo milenio.³⁹ Pero a pesar de continuar su prominencia como inversor (y su dominio en I+D y patentes de alta tecnología) el capital japonés se vio ahora

37 Para un relato detallado de la crisis japonesa, incluida una comparación sistemática con la Gran Depresión y la Gran Recesión, véase: Richard C. Koo, *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*, Wiley, 2009.

38 Thomson 1997, p.7.

39 Rahman 2006, p.18.

forzado a compartir influencia con la red de bambú, y por tanto no pudo imponer las jerarquías japoncéntricas más rígidas sufridas en otras partes de la región. Mientras tanto, los capitalistas en la red de bambú (así como aquellos en Corea del Sur) verían pronto aumentar la interdependencia económica con la zona continental china como una alternativa rentable a la dependencia de Japón.

El segundo gran punto de inflexión fue la Crisis Financiera Asiática, que empezó en Tailandia en 1997. Las tasas de beneficios de la manufactura tailandesa, la construcción y los servicios habían empezado a disminuir ya en 1990. Mucho más dependientes de las exportaciones que los precedentes japoneses, surcoreanos o taiwaneses, la manufactura había empezado a enfrentarse a límites verticales y horizontales debido a su posición en las jerarquías del comercio mundial. Primero, las empresas tailandesas eran incapaces de aplicar con éxito tecnologías de ahorro de la mano de obra, impidiéndolas subir en la cadena de valor. Segundo, estaban atrapadas en una “crisis de realización” que creció en intensidad durante los años noventa, en los que los productores tailandeses fueron incapaces de asegurar una porción de la demanda de mercado suficiente frente a una competencia creciente, particularmente de China. El estancamiento en Japón significaba también que la demanda del consumo en la mayor economía de Asia se desplomaba. Los EEUU y Europa se convirtieron por tanto en los mercados de exportación más importantes, y la competición por el acceso a estos mercados se convirtió cada vez más en un juego de suma cero. Con la participación china en el mercado de importaciones de los EEUU creciendo del 3,1 % en 1990 al 7,8 % en 1998, la magra y estancada proporción de Tailandia del 1,4 % durante el mismo periodo era prueba de esta “crisis de realización” y, unido a salarios en aumento en la manufactura, llevó al rápido crecimiento de la inversión especulativa en banca, seguros e inmobiliaria, similar en carácter a la burbuja de acciones japonesa.⁴⁰

Mientras tanto, las reformas monetarias chinas de 1994 tuvieron el efecto de devaluar el yuan pero no hacer flotar la divisa completamente,

40 Glassman 2004, pp.176-180, Figuras 6.1 y 6.2.

aumentando aún más la competitividad a la vez que mantenía un nivel moderado de aislamiento de la especulación monetaria. La IED en Tailandia llegó a un punto mínimo ese mismo año, y cuando se recuperó, el grueso de la inversión fue al sector inmobiliario, más que a la manufactura. Todo esto fue facilitado por una ola de medidas de liberalización y desregularización impulsadas por el estado tailandés. Los límites al sector financiero fueron levantados y, lo que es más importante, frente a una deuda creciente, «el estado desmanteló la mayor parte de los controles de divisas y abrió el Servicio Bancario Internacional de Bangkok, que permitía que obtener préstamos en el extranjero en monedas extranjeras y la reconversión en baht tailandés», que se mantuvo «vinculado a una canasta de monedas favoreciendo al dólar» y luego flotó en 1997.⁴¹ El resultado final fue el colapso de la burbuja inmobiliaria seguido por una ola de especulación monetaria que arrojó a toda la región a la crisis. En Tailandia, los salarios reales cayeron debido a una combinación de devaluación e inflación y el desempleo aumentó más del doble. Los trabajadores despedidos fueron al campo, elevando la tasa de pobreza rural y llevando a una ola de agitación populista. En Indonesia, la inflación creció rápidamente, una ola de disturbios antigubernamentales y antichinos agitó al país, y el régimen de Suharto fue forzado a dimitir. En Corea del Sur, el mercado de acciones se hundió, las instituciones financieras colapsaron, varios *chaebols* fueron reestructurados, comprados o entraron en bancarrota, y el FMI tuvo que intervenir para rescatar al gobierno gravemente endeudado.

Aunque el crecimiento y la inversión en China también disminuyeron, lo peor de la crisis fue evitado. Los EEUU siguieron siendo un fuerte mercado para la exportación (y se haría aún más importante tras su propia burbuja dot.com), el yuan estaba protegido de una especulación rampante, la tasa de beneficio de la manufactura seguía robusta y, lo que es más importante, todos los grandes competidores regionales de China estaban básicamente eliminados. El resultado fue que, para el fin del milenio, la zona continental de china se convertiría en el centro de una nueva Sinósfera de capital, pronto capaz de superar a

41 Ibid, pp.184-187.

los japoneses en la hegemonía económica en la Cuenca del Pacífico. Quizá lo que sea más importante, esta secuencia de crisis financieras asiáticas era una justificación convincente para nuevos experimentos de control monetario, finanzas y la gestión de grandes conglomerados, destacando la capacidad de la clase capitalista china, coordinada por el partido-estado, de intervenir en peligrosos ciclos de especulación dirigidos por los intereses provincianos de pequeñas fracciones de la clase. Esta lógica de protección monetaria y supervisión de la gestión definiría la reestructuración de las industrias fundamentales en el cambio de milenio. Pero la integración de China en el mercado nunca pudo ser completamente inmune a las mismas dinámicas que habían afectado a sus vecinos.

Deudas

Aunque en última instancia fuesen claves para su éxito, estas crisis regionales, combinadas también con nuevos límites internos, amenazaron la estabilidad de la transición china. Otro periodo de recorte de gastos había seguido a los sucesos en Pekín en 1989, cuando líderes reformistas fueron purgados del partido, la inflación fue contenida y los planificadores buscaron de nuevo reducir la extensión del mercado. Pero el intento mismo de restringir la fuerza del mercado solo creó las condiciones para que se extendiese aún más. Por un lado, la supresión de la agitación generada por la desigualdad de la transición ayudó a restaurar la estabilidad en la economía, y esta estabilidad convencería a los inversores internacionales de que las condiciones eran lo suficientemente seguras como para garantizar futuros retornos.⁴² Por otro lado, la agitación era una señal de crisis más profundas. Durante los años ochenta, los líderes locales eran animados a canalizar cantidades masivas de capital a las ECP y el

42 Fueron de particular importancia las acciones del primer ministro de Singapur, Lee Kuan Yew, quien dirigió la región a la reinversión en la zona continental de China a pesar de los deseos de muchos países occidentales, quienes buscaban sanciones comerciales más fuertes. Singapur y otras potencias regionales se identificaban con el potencial de la estabilidad del régimen y el riesgo de una inestabilidad más profunda si se forzase de nuevo a un aislamiento de la zona continental.

desarrollo inmobiliario comercial, independientemente del riesgo. Para facilitar este proceso, cientos de bancos no regulados surgieron por todo el país, convirtiéndose en una inversión presuntamente lucrativa en el proceso. La inexistencia de una política financiera se había unido al *boom* del crecimiento para crear una enorme burbuja de ECP, probablemente la primera crisis claramente capitalista de la nueva era. A principios de los noventa, estaba claro que muchas ECP simplemente no eran productivas, los bienes inmobiliarios comerciales a menudo estaban extremadamente sobrevalorados y los nuevos bancos estaban compuestos principalmente de créditos incobrables.

Mientras tanto, como los sucesos en Tiananmen habían sido testigos de un breve embargo del crédito decretado contra el país, el déficit comercial había crecido justo cuando el acceso a la financiación externa estaba temporalmente limitado. Parte de los recortes, por tanto, fueron un intento deliberado de reducir la demanda doméstica para la inversión imponiendo cuotas estrictas y suprimiendo los aumentos de salario. El crédito bancario se ralentizó, creciendo solo un 10,6% entre 1988 y 1989, comparado con casi el 30% en años anteriores. Le siguió una bajada de la inversión fija, disminuyendo el ocho por ciento en 1989, y desplomándose «del 32% del PIB en 1988 al 25% en 1990.»⁴³ El estado aumentó de nuevo su participación en el total de inversión, y las demandas de los urbanitas fueron cubiertas parcialmente con un foco renovado en la protección a las EPE de los efectos de la austeridad. Pero aparte de unas pocas políticas preferenciales por los urbanitas, nuevos controles de precios (especialmente sobre bienes de producción) y algún aumento en las asignaciones de la planificación, los conservadores dentro del partido fueron incapaces de ofrecer algún plan realmente extensivo para hacer retroceder las reformas o incluso solucionar los muchos problemas que habían surgido de la inestabilidad de la transición. Por el contrario, parecían condenados a repetir el mismo programa mínimo e insuficiente que había sido ofrecido cada vez que las reformas parecían salirse de control. Y, de nuevo, los efectos fueron

43 Naughton 1996, pp.275-276.

inducir una recesión que ayudó a limpiar el mercado, restaurar la estabilidad y crear las condiciones para una nueva ola de reformas.⁴⁴

La recesión vio disminuir el consumo junto con la inversión, retirando los hogares el dinero que pudiesen de programas especulativos y poniendo sus ingresos en cuentas de ahorro. La caída de la demanda eliminó también la escasez persistente que se había formado en los últimos años de los ochenta, y esto a su vez permitió que el mercado se reorientase hacia fuentes menos especulativas de demanda. A pesar del embargo del crédito, los mercados extranjeros siguieron abiertos a las exportaciones chinas y las ZEE a la IED. Por primera vez, las exportaciones empezaron a superar de manera constante a las importaciones como proporción del PIB.⁴⁵ Mientras tanto, el desempleo aumentaba, especialmente en las áreas rurales, proporcionando un aún mayor ejército de reserva de mano de obra para los centros de producción en la costa. Unido al colapso de los regímenes socialistas en todo el este de Europa (y pronto la URSS misma), la creciente población excedente parecía presagiar futuros descontentos. Pero los conservadores no tenían ningún plan funcional para reiniciar el crecimiento o para incorporar esta población de vuelta a la economía planificada. Mientras tanto, la inversión extranjera ya había empezado a volcarse desde nuevos lugares como Taiwán, ansiosa por explotar los mismos factores que habían empezado a catapultar a Hong Kong para convertirse en un centro global de finanzas.⁴⁶

El intento de proteger a las EPE urbanas de lo peor de la recesión, aunque tuvo un éxito marginal en sofocar mayor descontento entre los trabajadores, en última instancia provocó un desplazamiento del lento crecimiento de la rentabilidad dirigido por la competitividad visto

44 *ibid*, p.27.

45 Entre 1990 y 2005, las exportaciones como proporción del PIB superaron las importaciones en todos los años menos uno (1993). La década anterior fue el caso opuesto, cuando las importaciones coincidieron con las exportaciones (en la primera mitad de la década) o las superaron (en la segunda). Véase: Naughton 2007, p.378, Figura 16.1.

46 Naughton 1996, pp.280-283.

a finales de los ochenta a un rápido hundimiento de la rentabilidad en 1989 y 1990. A medida que la proporción de EPE sin beneficios empezaba a crecer, el sector estatal se volvió cada vez menos fiable como fuente de financiación. Esto recortó aún más el potencial del estado para actuar como un reemplazo para el mercado.⁴⁷ Mientras estas tendencias seguían erosionando la base de cualquier retorno a gran escala a la planificación, una nueva agenda reformista era improvisada como respuesta a las muchas políticas macroeconómicas a las que los conservadores parecían incapaces de enfrentarse. Un punto central de esta agenda fue la reforma y consolidación del sistema bancario, que modernizaría el acceso a los ahorros de los hogares. Fue esta una reforma fundamental, que atajaría las crisis recurrentes de inversión estatal y colocaría el sistema financiero sobre unas bases completamente nuevas. Un cambio así había sido posible solo porque el aumento de los ingresos (ahora más a menudo monetizados) había garantizado que los ahorros personales hubiesen estado aumentando rápidamente a partir de 1978. Pronto, esta masa de ahorros de los hogares serviría como la fuente única más importante de inversión, capaz de reemplazar la disminución de las contribuciones del sector de propiedad estatal.⁴⁸

En el momento de la llegada del periodo de transición, no había un verdadero sistema bancario en China, y el único modelo financiero fácilmente disponible era un borrador de proyecto dejado por los consejeros soviéticos en los años cincuenta. Nominalmente, solo había un banco: el Banco Popular de China (BPC), que era un subdepartamento en el Ministerio de Finanzas, empleando solo a ochenta personas en 1978 y no cumpliendo casi ninguna de las funciones asociadas a la banca. Pero el auge de las ECP en los años ochenta aumentó la demanda de inversión y dejó clara la necesidad de una infraestructura de inversión fuera del aparato de planificación que fuese capaz de tratar con la dispersión y complejidad de la estructura industrial emergente. El resultado fue una rápida y básicamente incontrolada proliferación de instituciones financieras a lo largo de los

47 *ibid*, pp.284-286, Tabla 8.1.

48 Naughton 2007, pp. 430-433, Figura 18.2.

años ochenta, en las que se incluye de todo, desde bancos a tiendas de empeño: «En 1988, había 20 instituciones bancarias, 745 compañías de crédito e inversión, 34 compañías de seguro, 180 tiendas de empeño y un número desconocido de compañías financieras [incluidos ‘bancos’ locales y cooperativas de crédito] extendidas caprichosamente por todo el país.»⁴⁹ Todo esto fue hecho en nombre de la “modernización” financiera con nuevas instituciones financieras surgiendo en todos los niveles de gobierno y reflejando de este modo la descentralización de la infraestructura de planificación que se había producido en medio de la era socialista.

Durante este *boom*, fueron en realidad los cuadros del partido de nivel local quienes tuvieron el poder institucional sobre el sistema bancario y condujeron su rápida expansión. A lo largo de la década, en el BPC, por ejemplo, los gerentes de las ramas superiores eran nombrados por órganos locales del partido en lugar de por el estado central. Igual que en el aparato descentralizado de planificación de la era socialista, el interés estructural de los comités locales del partido era estimular el crecimiento, pues su desempeño político era medido por la producción económica de sus distritos. Ahora, sin embargo, el crecimiento ya no era medido solo en términos de pura producción, sino a menudo en valor, y específicamente “valor añadido” para la exportación. Al mismo tiempo, estaba el beneficio añadido de malversar fondos, firmando contratos lucrativos con Hong Kong (denominados en valiosos dólares de Hong Kong o estadounidenses), y beneficiarse directamente de la labor de los trabajadores en las nuevas empresas. En el pasado, similares presiones estructurales habían incentivado a los cuadros a exagerar la producción, particularmente en productos industriales o agrícolas clave, para asegurar más material del aparato de inversión del estado central. El mismo tipo de exageración se produjo en los años ochenta, pero ahora tenía una apariencia más claramente especulativa: todos los sectores inmobiliarios y de ECP del distrito eran presentados como industrias con un crecimiento irrefutable, con cada nueva ola de inversores

49 Carl E. Walter y Fraser J.T. Howie, *Red Capitalism: The Fragile Financial Foundation of China's Extraordinary Rise*, John Wiley & Sons, 2012, p.35.

interesada en mantener la ilusión, al menos hasta que pudiesen vender sus acciones. Más que exagerar la producción para asegurar inversión adicional del estado central, los gobiernos locales creaban su propia infraestructura financiera inconsistente, especulativa y extremadamente volátil para atraer la masa creciente de beneficios flotantes fuera del plan y fondos privados de inversión. Entre 1984 y 1986, el número de préstamos creció más de un 30% cada año, para luego bajar ligeramente hasta algo por encima del 20% anual desde 1987 a 1991. Esto, a su vez, estimulaba una inflación rampante, y cuando el estado intentó imponer algún control administrativo sobre el nuevo sistema financiero el resultado fue una gran demanda en las sucursales bancarias locales, lo que ayudó a avivar el descontento en los años finales de la década.⁵⁰

El recorte conservador, sin embargo, buscaba simplemente restringir el crédito, reprimiendo la inversión total con la esperanza de volver la economía a la infraestructura de planificación. Pero el sector de propiedad estatal ya era demasiado dependiente de la economía no planificada, y el intento solo aceleró su atrofia. Aparte del anémico plan y el nuevo sistema bancario volátil, simplemente no había ninguna otra infraestructura para la inversión. La revitalización inicial de la reforma que siguió al recorte, por tanto, era dependiente de este sistema financiero extremadamente no regulado y con la tarea de forzarlo a un doloroso periodo de reestructuración. Irónicamente, sería el nuevo régimen reformista quien hiciese estallar la burbuja. Los sucesos de 1989 ya habían demostrado lo volátil que podían ser una inflación rampante y una especulación incontrolada. Ahora, con las EPE entrando en déficit y los bancos que las habían financiado cargados de más y más préstamos incobrables, la necesidad de amplias reformas financieras era evidente. El mismo año de la Gira del Sur de Deng, golpeó una recesión global y la inflación se disparó de nuevo, amenazando la revitalización de la agenda reformista. Pero a diferencia de la década de los ochenta, los reformistas habían formulado al menos un boceto de solución al problema. Ahora, en lugar de hacia los vagos proyectos dejados por los consejeros soviéticos, el estado se fijó en el sistema

50 *ibid*, pp.34-37, Figura 2.3.

financiero estadounidense como modelo. El esfuerzo fue liderado por Zhu Rongji, el antiguo alcalde de Shanghai que fue promocionado a vice primer ministro en 1991 por su exitosa gestión de la ciudad. Concurrente a su mandato, Zhu también sirvió como gobernador del Banco Popular, donde supervisó la política monetaria. En esta doble tarea, empezó a imponer reformas financieras a nivel nacional a partir de 1993, justo cuando la inflación anual en las grandes ciudades había sobrepasado de nuevo el 20%. La economía fue empujada a otro periodo de austeridad —pero esta vez fue impuesto por la facción reformista, en lugar de por los conservadores—. ⁵¹

En primer lugar, la descentralización fue abordada a múltiples niveles. El sistema impositivo, que se había convertido en un revoltijo de tasas tributarias negociadas localmente, a menudo específicas para cada empresa, sufrió reformas de gran envergadura en 1994. Estas reformas tuvieron como modelo los sistemas federalistas usados en muchos países occidentales, con categorías de impuestos claramente definidas y repartidas entre los gobiernos local y central. Dado el nivel de descentralización que se había convertido en la norma tanto política (desde los años sesenta en adelante) como financieramente (desde los años ochenta), el efecto neto de estas reformas fiscales fue empezar a recentralizar la autoridad fiscal, y aumentar por tanto la capacidad del estado central de llevar a cabo sus propias políticas. ⁵² Al mismo tiempo, el sistema financiero en sí fue centralizado, consolidando la proliferación de pequeños mecanismos de inversión vagamente definidos en una infraestructura coherente dominada por los “Cuatro Grandes” bancos comerciales de propiedad estatal: El Banco Industrial y Comercial de China (ICBC por sus siglas en inglés), El Banco Agrícola de China (ABC), el Banco de Construcción (CCB) y el Banco de China (BOC). A cada uno de los Cuatro Grandes se le dio un mandato ligeramente diferente, con el ICBC dominando los préstamos y depósitos en las ciudades, el ABC haciendo lo mismo en el campo, el CCB proporcionando financiación a proyectos y el BOC gestionando el comercio exterior y las transacciones de divisas. Junto

51 Naughton 1996, pp.304-306.

52 Naughton 2007, Capítulo 18.

a los Cuatro Grandes, se formaron tres grandes bancos políticos: el Banco de Desarrollo de China, el Banco de Exportación e Importación y el Banco de Desarrollo Agrícola. A estos bancos se les encargó poner en marcha proyectos políticos anunciados por el estado central, como una infraestructura de construcción a gran escala o la promoción internacional de las exportaciones chinas. En el cambio de siglo, los Cuatro Grandes solos controlarían más de la mitad de todo el capital conservado por todas las instituciones bancarias y los bancos políticos otro cuarto. El resto estaba compuesto de pequeñas cooperativas de crédito, el sistema postal de ahorros y bancos comerciales por acciones, todos ellos dependientes de los Cuatro Grandes, que todavía hoy dominan el préstamo interbancario.⁵³

El doble colapso de la burbuja inmobiliaria de Hainan en 1993 y la Guangdong International Trust & Investment Company (GITIC) en 1998 ilustra el arco general de la era: separada de Guangdong y convertida a la vez en una provincia y en una ZEE en 1988, la pobre isla tropical de la provincia de Hainan recibió un repentino flujo de jóvenes especuladores, con inversiones coordinadas por 21 compañías fiduciarias no reguladas, las mayores de las cuales eran en realidad las secciones financieras de gobiernos provinciales. Aunque siguiendo el modelo de Shenzhen, la ZEE de Hainan parecía dejar siempre el desarrollo de la industria de exportación (y la explotación de recursos naturales locales) para un futuro próximo. En cambio, la política de ZEE permitiendo la venta de uso de la tierra animó al grueso de estos especuladores a ir directamente al sector inmobiliario. En el espacio de unos pocos años, «se materializaron 20.000 empresas inmobiliarias —una por cada ochenta personas en la isla—. Hasta el puerto fue comprado (por un promotor japonés) y convertido en enormes torres de condominios, pues el terreno industrial se vendía por mucho menos que el residencial. Tras la Gira del Sur de Deng Xiaoping en 1992, reafirmando el compromiso con el proyecto de reformas y la importancia del sur de China en este proceso, parecía que nada podía detener el ascenso de los valores inmobiliarios de Hainan.⁵⁴

53 *ibid*, pp.454-458.

54 Walter y Howie 2012, pp.37-39.

Pero en realidad, los inicios de la consolidación financiera de Zhu Rongji destruyeron la confianza de los inversores en la burbuja de Hainan, que empezó a colapsar ya en 1993. El estallido de la burbuja dejó una masa de deudas incobrables que ascendían aproximadamente a un 10% del presupuesto nacional, acumuladas en una sola ZEE en un periodo de cinco años —y a Hainan se le retiró pronto también su estatus de ZEE—. ⁵⁵ Pero a pesar de este primer colapso de la década, la mayor parte de los problemas financieros más grandes del país persistieron: los déficits en las EPE nunca se habían solucionado y la acumulación de préstamos de dudoso cobro simplemente no podía ser ignorada mucho más tiempo. Esto quedó meridianamente claro con la bancarrota del GITIC en 1998, durante la Crisis Financiera Asiática. Fue «la primera y única bancarrota formal de una gran entidad financiera en China», y el GITIC había controlado buena parte del préstamo internacional que había ido a Guangdong, para entonces la provincia más rica del país. ⁵⁶ Comparado con las crisis nacionales que golpearon a muchos de sus vecinos en el sudeste asiático, el colapso del GITIC fue relativamente contenido. No obstante, el doble fracaso de Hainan y el GITIC demostró que un sistema financiero dirigido por estas volátiles empresas de inversión y fideicomisos podría amenazar con una crisis financiera similar en China.

Esto estimuló aún más la centralización de los Cuatro Grandes en las manos del gobierno central, pero también llevó directamente a la aplicación del segundo gran componente de la reforma financiera, de nuevo encabezado por Zhu (aunque formulado por Zhou Xiaochuan, presidente del CCB), y de nuevo siguiendo el modelo del sistema estadounidense: el plan era separar todos los créditos incobrables que tenían los Cuatro Grandes en una serie de compañías de gestión de activos, que salvarían entonces lo que pudiese ser salvado de las inversiones originales durante una serie de años —esencialmente el mismo método exactamente usado por los EEUU para abordar la crisis de Ahorros y Préstamos—. Esto repararía la hojas de balance de los Cuatro Grandes y pondría al sistema financiero chino en general más

55 *ibid*, p.38.

56 *Ibid*, p.39.

en línea con los estándares internacionales. El proceso, sin embargo, nunca se completó, y su fracaso llevaría al sistema financiero chino a depender de la financiación bancaria, respaldada por los depósitos de los consumidores, y hacerla particularmente propicia a inflar burbujas especulativas cada vez mayores con tal de mantener la inversión.⁵⁷

Auge y caída rural

Estas reformas financieras nacionales tuvieron igualmente un efecto devastador en el campo, donde hacía mucho que se venía gestando una burbuja. Iniciada en los años ochenta por la subida de los ingresos rurales, el rápido crecimiento de la industria rural y la resurrección de los mercados rurales, los noventa verían la etapa final de esta burbuja rural, rematada por su colapso. La integración de las ECP con el sector industrial urbano en rápida reestructuración (el nexo EPE-ECP explorado anteriormente), fue un factor de este colapso. Pero más allá de esta dependencia externa, la burbuja rural estaba desgarrada por contradicciones totalmente endógenas que no hacían sino garantizar una caída definitiva. En todo momento la agricultura permaneció fuertemente protegida de las presiones del mercado mundial y la tierra rural siguió siendo nominalmente comunal. Estas mismas protecciones proporcionaron la base para un aumento de ingresos y relativa estabilidad. Unido al rápido crecimiento en buena parte no regulado del crecimiento de la industria rural competitiva, sin embargo, estas condiciones crearían un auge y caída que destruiría definitivamente el campo socialista.

Después de que las protestas urbanas del ochenta y nueve se hubiesen calmado algo, el estado empezó a volver a aplicar serias reformas de mercado para los subsidios alimentarios urbanos. Estos subsidios alimentarios, un vestigio del régimen socialista de desarrollo, habían actuado para reducir el coste de la vida de la clase trabajadora

57 Véase *ibid*, Capítulo 3. Para nuestros propósitos aquí, el proceso de reforma financiera se menciona solo brevemente. Volveremos al tema en la Parte 3 de esta historia económica, cuando describamos la formación del sistema financiero contemporáneo y la formación de la crisis económica.

urbana. Pero los intentos de reestructurar estos programas habían sido suspendidos debido a la inflación rampante causada por las reformas de los precios en 1988 y 1989 y el descontento que siguió. Irónicamente, por tanto, fue la supresión violenta y decidida de estas protestas urbanas lo que hizo que las reformas impopulares fuesen posibles. El nuevo paquete de reformas era una continuación de intentos anteriores de reducir el impacto de los subsidios sobre los gastos estatales, que habían subido de nuevo en respuesta a la inflación de finales de los ochenta. Pero, a diferencia de los primeros ochenta, esta vez el estado atacó a los precios alimentarios urbanos en lugar de a los precios de compra rurales. Los precios urbanos del grano fueron liberalizados en 1991 (subiendo el precio urbano del grano un 35%) y 1992 (subiéndolo un 25%), y en 1993 el sistema oficial de racionamiento alimentario urbano fue cancelado. Asimismo, subir los precios agrícolas estimuló la producción, provocando un aumento de los ingresos rurales y la expansión de la economía rural. Los precios de los productos agrícolas, los ingresos rurales, y el poder de compra crecieron.⁵⁸ El relajamiento del crédito a finales de los noventa, tras un periodo de recortes después de la inflación y la protestas de finales de los ochenta, inició un periodo de rápido crecimiento económico rural.⁵⁹

El auge de la economía rural pronto tomó un impulso independiente, autosostenido, a pesar de los intentos del estado de frenarlo en una economía nacional sobrecalentada. La inflación estaba de nuevo en ascenso en 1992, llegando a su pico en 1994 con cerca del 25% que había tenido a finales de los años ochenta. A mediados de 1993, como parte de unas reformas financieras nacionales, el estado instituyó una aguda contracción del crédito bancario, pero la contracción del crédito no tuvo el efecto deseado sobre la economía rural. La inflación siguió alta durante 1996 principalmente por el crecimiento económico rural autoreafirmante y la liberación de los precios de los granos para la alimentación urbana llevó a una liberalización de

58 Albert Keidel, *China's Economic Fluctuations: Implications for Its Rural Economy*, Carnegie Endowment for International Peace, 2007, pp. 55-57.

59 *Ibid.*, p. 55.

los mercados rurales de grano seguida por la subida de los precios de los productos agrícolas. Como respuesta, el estado tuvo que subir de nuevo los precios de compra de grano en 1994 para mantener su cuota del mercado.⁶⁰ Los ingresos de los hogares rurales crecieron a pesar del hundimiento del crédito estatal, y la demanda de consumo rural se disparó entre 1994 y 1996. Esta demanda nutrió a la industria rural. La autofinanciación rural siguió creciendo a mediados de los noventa aunque la financiación del estado se contrajese en otros lugares.⁶¹

Cebado por esta demanda, el sector de las ECP siguió creciendo y empleando a más mano de obra rural durante este periodo, expandiendo aún más los ingresos rurales. La industrialización rural, en otras palabras, era otro factor clave en el crecimiento económico rural independiente y acelerado, y los primeros noventa constituyeron el periodo de más rápida expansión de las ECP. En 1996, el sector contribuía con casi el 40% de la producción industrial bruta, desde un 10% en 1979, creando cinco millones de nuevos puestos de trabajo por año.⁶² Como con la agricultura, el crecimiento de las ECP siguió tras la institución de controles sobre el crédito en 1993. Aunque muchas ECP tenían nexos EPE-ECP o en última instancia abastecían de bienes a las ZEE, otras tantas producían para la demanda local directamente o tenían el carácter de proyectos piramidales, creciendo sin ninguna clara conexión con la demanda real en el mercado interior o de exportación. El resultado de este crecimiento desenfrenado fue que la economía rural fuese vista cada vez más como algo incontrolable y por tanto otra fuente de inestabilidad social potencial.

A partir de 1996, sin embargo, la dinámica autorreferente de la economía rural colapsó, llevando a una crisis rural que vino a ser conocida en China como “los tres problemas rurales” (三农问题). Al

60 Ibid., pp. 55-59.

61 Ibid., pp. 88-89.

62 Li Hongbin, y Scott Rozelle. “Privatizing rural China: Insider privatization, innovative con-tracts and the performance of township enterprises,” *The China Quarterly* 176, 2003, p. 981.

destruir la base de los ingresos rurales, la crisis empezó la gradual destrucción de la subsistencia rural fuera del mercado que había definido al campo en la era socialista, dando como resultado un aluvión de emigración hacia afuera. Los que dejaban el campo se unirían ahora a generaciones más antiguas de migrantes y urbanitas de clase baja en el creciente proletariado de China. Un elemento central de este cambio fue la ruina de las ECP colectivas (como opuestas a las de propiedad privada), algo que se produjo junto a cambios en la estructura nacional de impuestos y finanzas públicas y un esfuerzo renovado por parte del estado por impulsar la producción de grano. La descentralización fiscal de los ochenta había beneficiado a los gobiernos provinciales, pero los ingresos del estado central como proporción de los ingresos totales del estado cayeron a principios de los noventa. Esto afectó negativamente la capacidad del estado central de dar forma a la economía.⁶³ Como parte de las reformas financieras de alcance estatal dirigidas por Zhu Rongji, la reacción del estado a este problema fue repartir las finanzas local y central, y aumentar la parte del centro del total a partir de 1994. Igual que con las reformas bancarias explicadas más arriba, fue este un intento intencionado de “modernizar” el sistema fiscal imitando el sistema federal: en lugar de que el estado central tomase una parte negociada de los impuestos recaudados a nivel local, como había sido la práctica, se designaron ahora diferentes tarifas e impuestos como ingresos locales o centrales. Ésto hirió a la economía rural, especialmente en regiones que dependían fuertemente de la agricultura, pues se asignaron más ingresos al centro en el proceso. Mientras tanto estas reformas provocaron que la brecha entre las provincias más ricas y las más pobres se ampliase. No obstante, el factor más importante fue la dramática reestructuración de la industrial rural.

El estado central había empezado a ver las ECP como una fuente incontrolable de inflación, pues las ECP insolventes, funcionando como empresas colectivas, eran cada vez más frecuentemente financiadas por subsidios del gobierno local (especialmente tras la restricción

63 Wang, Shaoguang y Hu Angang. *Zhongguo guojia nengli baogao* [A report on China's state capacity], Hong Kong: Oxford University Press, 1994.

de otras fuentes de crédito), endeudando a los gobiernos locales y espoleando el aumento de precios. Ya en 1993, Zhu Rongji había hecho un llamamiento a limitar el crecimiento del sector «de manera que los recursos pudiesen ser liberados para la expansión del sector exportador.»⁶⁴ Al mismo tiempo, el incremento del control del centro sobre los ingresos locales empezó a hacer que la promoción de ECP fuese un inversión menos atractiva para los funcionarios locales, pues el estado central tomó el control de una parte mayor de los ingresos por impuestos que generaban.⁶⁵ Cuando los controles iniciales de crédito fracasaron, el estado estableció mayores restricciones al préstamo a las ECP en particular, agravando aún más la crisis de deuda rural y justificando así el agresivo movimiento del estado central en 1996 forzando a muchas empresas colectivas a cerrar o privatizarse. Aunque ya operaban en el mercado, la privatización de las empresas colectivas supuso la transferencia de propiedad de los colectivos de aldea o ciudad (cuyos miembros se suponía generalmente que recibían dividendos todos), a uno o más individuos (normalmente los gerentes existentes pero a menudo capitalistas no locales), que en principio responderían más a las fuerzas de mercado y estarían menos restringidos por el nepotismo, la pequeña corrupción y las regulaciones colectivas, como la exigencia de emplear a residentes locales en lugar de migrantes más baratos de cualquier otra parte.

Como el estado había fracasado durante tanto tiempo en poner esta fuente de inflación bajo control, la privatización era vista ahora como la única alternativa. Pero la estructura de propiedad ya había ido en esta dirección desde hacía más de una década: como hemos visto más arriba, una razón para el cambio oficial de terminología de ECB a ECP en 1984 fue incluir la creciente variedad de estructuras de propiedad, que incluía empresas rurales poseídas por hogares individuales y compañías de múltiples inversores privados o públicos. El modelo

64 Hung, Ho-fung. *The China boom: Why China will not rule the world*, Columbia, 2016, p. 71.

65 Kung, James Kai-sing, y Yi-min Lin, “The decline of township-and-village enterprises in China’s economic transition,” *World Development* 35(4), 2007, pp. 569–584.

Wenzhou de ECP se definía por la propiedad privada, pero el estudio de 1981 sobre Sichuan citado más arriba, por ejemplo, muestra que la propiedad privada o casi privada de empresas industriales se estaba volviendo algo común por toda la China rural, y otro estudio mostraba que las ECP privadas eran el tipo de más rápido crecimiento a finales de los ochenta.⁶⁶ Esta tendencia parece haber sido dirigida principalmente por las fuerzas de mercado, con la política estatal desalentando la propiedad privada inicialmente y más tarde, en 1984, intentando simplemente regularla mediante el reconocimiento oficial para, finalmente, en 1996, cambiando con la ola de mercadización (y como respuesta al nuevo problema de la inflación rural) adoptar la posición opuesta: en realidad presionando para que muchos de estos colectivos que todavía no habían sido privatizados o cerrados como respuesta a las fuerzas de mercado (muchos de los cuales sobrevivían gracias a una deuda masiva de las instituciones financieras locales) lo hiciesen por decreto del estado. Estos cierres políticos se unieron a la competición del independientemente creciente sector privado para crear una crisis general de las empresas rurales colectivas, cayendo tanto el número absoluto de ECP como sus cifras de empleo en 1997.⁶⁷ Esto coincidió con el cambio del gobierno central sobre la estrategia de desarrollo nacional hacia empresas privadas orientadas a la exportación con inversión extranjera en las regiones costeras, que descansaban sobre trabajo migrante de las mismas áreas rurales cuyas fuentes de desarrollo en las anteriores dos décadas estaban ahora implosionando.

La recesión en las áreas rurales (especialmente aquellas dependientes de la agricultura) se vio reforzada por una renovada intervención estatal en los mercados de grano, deprimiendo los ingresos en el campo. El crecimiento del consumo rural fue negativo entre 1997 y 1999, y la brecha rural-urbana empezó a crecer de nuevo.⁶⁸ Los términos del comercio rural-urbano se deterioraron tanto para la industria

66 Griffin y Griffin 1984 ,p. 216; Byrd y Lin 1990, p. 11.

67 Li y Rozelle 2003, p. 981.

68 Keidel 2007, p. 92 figura 4.11.

como para la agricultura.⁶⁹ Sin embargo, en medio de las reformas de las EPE (presentadas abajo), el estado estaba más preocupado por el descontento urbano que por el rural. Temiendo el retorno de las protestas urbanas de finales de los ochenta, el estado intentó pasar parte de la carga de las reformas de las EPE sobre la población rural forzando de nuevo a los campesinos a cultivar grano barato para los trabajadores urbanos. Con una nueva política de responsabilidad provincial sobre el grano instituida en 1995, los suministros de grano crecieron en 1996 y los precios cayeron, suprimiendo el componente agrícola de los ingresos de los hogares rurales.⁷⁰ Todo esto naturalmente privó a los gobiernos de aldeas y pueblos rurales de ingresos, especialmente en regiones agrícolas que habían perdido recientemente sus ingresos de las ECP locales. Estos gobiernos se volvieron cada vez más depredadores sobre su población campesina, desencadenando un fuerte aumento de las protestas campesinas contra impuestos y tarifas misceláneas.⁷¹ Mientras tanto, la emigración rural continuó, especialmente entre los jóvenes, construyendo las filas del proletariado urbano. En general, las contradicciones del periodo se expresaron más claramente en una nueva geografía económica: las regiones agrícolas del interior cayeron en recesión, y la brecha entre lo rural y lo urbano creció. En muchas áreas costeras, en cambio, las áreas rurales estaban cada vez más entrelazadas con los mercados industriales y de exportación. Las reformas urbanas avanzaron a toda máquina mientras la agricultura y la economía rural se estancaron.

69 Ibid., p. 90 figura 4.10.

70 Alexander F. Day & Mindi Schneider, "The end of alternatives? Capitalist transformation, rural activism and the politics of possibility in China," *The Journal of Peasant Studies*, 2017, p. 7; Food and Agriculture Organization, *Poverty alleviation and food security in Asia: Lessons and challenges*, 1999 <<http://www.fao.org/docrep/004/ab981e/ab981e00.htm#Contents>>; Jack Hou, y Xuemei Liu, "Grain policy: Rethinking an old issue for China," *International Journal of Applied Economics* 7(1), 2010 pp. 1-20; Hou y Liu 2010; Keidel 2007, pp. 57 y 89.

71 Véase "Gleaning the Welfare Fields: Rural Struggles in China since 1959," *Chuang*, Issue 1, 2016. <<http://chuangcn.org/journal/one/gleaning-the-welfare-fields/>>.

Mientras esto llevó a una serie de reformas de mejora de lo rural a principios de los 2000, muy especialmente la abolición del impuesto agrícola en 2006, la reforma de mercado de la esfera rural empezó a acelerarse de nuevo alrededor de 2008, aunque siguió por detrás del ritmo de las reformas urbanas.

Aplastando el cuenco de arroz de acero

El tercer y último componente de las reformas financieras de Zhu tuvo como objetivo a las EPE. El objetivo último era hacer que las empresas chinas fuera del sector exportador de industria ligera fuesen globalmente competitivas y abiertas a la inversión extranjera (aunque restringida a una parte minoritaria de la propiedad). Al incluir las Cuatro Grandes instituciones financieras y muchas de las grandes EPE en los mercados mundiales, la economía de propiedad estatal “interna” (体内制) podía atraer con éxito grandes cantidades de nuevos capitales y reservas extranjeras, ayudando a modernizar la producción y disminuir el riesgo de futuros déficits. Las primeras OPA sobre EPE se presentaron en la Bolsa de Hong Kong ya en 1993, y «a finales de la década, eran cientos las empresas incluidas en las bolsas de Hong Kong, Nueva York, Londres y Shanghai». ⁷² Entre 1993 y 2010, se recaudarían 262 mil millones de dólares estadounidenses en los mercados internacionales de capital de esta forma —una cifra justo por debajo de todo el PIB de China en 1985—. ⁷³ Mientras tanto, este proceso requería de la reinversión de unidades de planificación amorfas, a menudo extremadamente desagregadas en algo parecido a corporaciones modernas. Las enormes EPE que surgieron —y que hoy pueblan el Fortune 500— fueron las historias de éxito soñadas por reformadores chinos como Zhu y hechas realidad por banqueros de inversión norteamericanos a lo largo de los años noventa y principios de los 2000. Estas nuevas corporaciones monopolistas eran llamadas *jituan*

72 Ibid, p.13.

73 Esto es además de los 943 mil millones de dólares de IED durante los mismos años, así como 389 mil millones de dólares recaudados en los mercados internos de capital mediante los mismos medios. Véase *ibid*, pp.11-15.

(集团) o “conglomerados”, funcionalmente similares a los monopolios occidentales, los zaibatsu japoneses y los chaebol coreanos.⁷⁴ Pero estos éxitos fueron el producto de una violenta reestructuración económica que vería cerrar a las EPE de pobre rendimiento por todo el cinturón industrial del noreste de China, generando una ola final de descontento que marcó el final de la transición capitalista de China.

La década de 1990 había sido testigo de una mayor erosión del sistema de clases de la era socialista, con una producción industrial cada vez más atendida por una fuerza de trabajo cada vez más proletarizada y en gran parte migrante. El sistema de *hukou*, una vez una herramienta para fijar la población a la tierra (y por tanto asegurando la división rural-urbana), se demostró ahora útil como forma de despojar a los trabajadores recién llegados de todos los derechos de bienestar en las zonas industriales del cinturón del sol. El sistema también dio una justificación legal para la deportación si la agitación se les escapaba de las manos. Este es el clásico ejemplo de una institución de la época socialista exaptada en el régimen de acumulación capitalista, y el *hukou*, usado ahora como una forma de gestión de la fuerza de trabajo, se convertiría en un elemento integral del rápido crecimiento de la economía china tras el cambio de milenio. Estructuralmente, tiene un gran parecido con otras instituciones de gestión de la fuerza de trabajo (*de iure y de facto*) usadas durante mucho tiempo en los países capitalistas, y se ha comparado a menudo con el *apartheid* o Jim Crow.

La continuación de la clasificación del sistema de *hukou* de los trabajadores migrantes como residentes “rurales” también tendía a hacer el proceso de alguna manera más opaco en las estadísticas oficiales. Las estimaciones sobre el número total de trabajadores migrantes van entre ocho y cuarenta millones en 1989-1990 a entre

74 Es común en la literatura occidental seguir refiriéndose simplemente a los *jituan* como “EPE”, a pesar de que se parecen más a la variedad de monopolios capitalistas que a las empresas de la era socialista. Hemos escogido referirnos a ellos como *jituan*, o *jituan* EPE, para destacar su similitud con sus predecesores *zaibatsu* y *chaebol*. Los detalles de su funcionamiento serán explorados en la Parte 3 de nuestra historia económica.

doce y cien millones en 2000.⁷⁵ Algunos gobiernos locales (más específicamente en Guangdong) realizaron sus propios estudios locales y proporcionaron datos más coherentes, pero la magnitud exacta de la migración a nivel nacional en este periodo sigue sin estar clara. Lo que sí está claro es que la población migrante experimentó un crecimiento bastante rápido y, como fuerza de trabajo principal usada en las zonas de exportación e industrias nuevas orientadas al mercado, esta fuerza laboral suponía partes cada vez mayores de la fuerza de trabajo industrial total. A mediados de los 2000, los trabajadores migrantes casi con toda seguridad eran más de cien millones, y esta enorme fuerza de trabajo suponía «el 57,5 % de la mano de obra industrial de China y el 37 % de sus empleados del sector servicios». En las industrias de la ropa, textil y construcción, en particular, estos migrantes suponían entre el setenta y el 80 % del total.⁷⁶ A menudo constituían la mayoría de la población en muchas áreas recientemente industrializadas, y ciudades como Shenzhen se encontrarían pronto con una población urbana en su 70 u 80 % compuesta de residentes “rurales”, muchos registrados en pueblos repartidos por lejanas provincias como Sichuan. En resumidas cuentas, la proletarización de la fuerza de trabajo china estimuló lo que probablemente ha sido la mayor migración en masa de la historia de la humanidad.⁷⁷

Una gran división generacional definió al nuevo proletariado respecto a la clase trabajadora de la época socialista. Los trabajadores migrantes tendían a ser jóvenes, y las primeras dos generaciones eran predominantemente femeninas. Muchos habían nacido y crecido casi completamente fuera del régimen socialista de desarrollo, siendo el lenguaje de “reforma y apertura” una constante de su educación.

75 Para otra visión general de algunas de estas estimaciones, véase: Zhong Zhao, “Migration, Labor Market Flexibility, and Wage Determination in China: A Review,” *The Developing Economies*, Volumen 43, N° 2, Diciembre 2004. <<http://econwpa.repec.org/eps/lab/papers/0507/0507009.pdf>>.

76 Ching Kwan Lee, *Against the Law: Labor Protests in China's Rustbelt and Sunbelt*, University of California Press, 2007, p.6.

77 Kam Wing Chan, “China, Internal Migration,” in Immanuel Ness and Peter Bellwood, eds., *Encyclopedia of Global Migration*, Blackwell Publishing, 2013.

Por el contrario, los restos de la clase trabajadora de la época socialista tendían a ser mayores y en su mayoría hombres, habiendo experimentado muchos los diversos altibajos del régimen de desarrollo mientras conservaban siempre una posición de privilegio en relación al tumulto experimentado por estudiantes, intelectuales, trabajadoras y campesinado. Los trabajadores más jóvenes de las EPE de hecho habían heredado sus puestos de sus padres. Los más viejos habían luchado en la revolución o la habían vivido de niños, dándoles un estatus casi sacrosanto en la jerarquía de clases heredada de la época socialista.⁷⁸

Este estatus especial ayuda a explicar la larga e interminable naturaleza de la privatización del sector estatal durante la transición. Los sucesos de 1989 demostraron lo volátil que podía ser la agitación urbana, y el estado todavía descansaba en muchas de las redes de clientelismo que lo conectaban a empresas clave por todo el país. Estas redes estaban compuestas, en parte, de muy reales beneficios materiales asignados a la empresa, incluida tanto la dirección como muchos trabajadores, especialmente aquellos con más antigüedad. La privatización solo se podía producir si se dividía a esta población, e incluso entonces solo conducida por el estímulo de una enorme crisis económica regional. La división de las lealtades políticas entre los trabajadores de EPE y la dirección se consiguió mediante el proceso de consolidación: Las empresas utilizaron de todo, desde las influencias políticas hasta las cifras de productividad reales, para ganar puestos dentro de las nuevas y masivas empresas estatales *jituan* creadas a petición de los banqueros de inversión internacionales, lanzando OPA extremadamente rentables en las bolsas de valores mundiales durante las décadas de 1990 y 2000.

Pero aquellas que perdieron su inclusión en los *jituan* no fueron cerradas inmediatamente. Por el contrario, siguieron funcionando y, a pesar de las primeras OPA, en 1996 el sector EPE en su conjunto informaba de un déficit neto por primera vez desde su inauguración, con una caída drástica de la cantidad de los beneficios empresariales

78 Lee 2007, p.36.

remitidos al gobierno central.⁷⁹ En su conjunto, los beneficios de las EPE se desplomaron desde el 15 % del PIB en 1978 a por debajo del dos por ciento en 1996-1997.⁸⁰ El problema era evidente, pues la mayoría de EPE todavía parecían incapaces de funcionar dando beneficios, y por tanto tendían a arrastrar hacia abajo la acumulación de valor en general. Pero este problema por sí mismo no era razón suficiente para arriesgarse a otra ola de agitación como la sufrida en 1989. En cambio, la justificación llegaría bajo la forma de la Crisis Financiera Asiática, que hundió a casi todas las grandes economías que rodean China, incluida la gran mayoría de sus competidores regionales en manufactura. En comparación, China salió indemne de la crisis, aunque el colapso del GITIC (véase más arriba), convenció al partido de los riesgos con que amenazaba una exposición no regulada al mercado mundial.

Cuando Zhu Rongji ascendió al cargo de primer ministro in 1998, se le encargó inmediatamente la tarea de limpiar las consecuencias de la crisis. Por un lado, usó la oportunidad para cerrar definitivamente el GITIC y poner finalmente en marcha su plan para abordar los créditos incobrables acumulados en las décadas anteriores —muchos de ellos el resultado ahora del mal desempeño tras los recortes en 1989—. Una serie de compañías de gestión de activos se escindieron de los grandes bancos, y los bancos mismos pudieron lanzar OPA a principios de los 2000, a menudo vendiendo partes minoritarias a grandes instituciones financieras occidentales.⁸¹ Por otro lado, Zhu usó la crisis como un estímulo para lanzar finalmente una campaña de plena privatización de las EPE de bajo desempeño, recordando la campaña de privatización del estado de ECP dos años antes. En parte, se llevó a cabo con la esperanza de que la fuente de muchos de los créditos incobrables en el sistema financiero pudiesen ser arrancados, impidiendo una futura crisis financiera. Pero la política también estaba

79 Jeffrey Sachs y Wing Thye Woo, “The SOE Sector Under Reform,” en Garnaut y Huang 2001, p.285.

80 Naughton 2007, p.105.

81 Para una historia detallada del proceso véase: Walter y Howie 2012.

destinada a acompañar reformas financieras y fiscales que pondrían a China más en línea con los estándares internacionales —algo necesario para ser miembro de la OMC, un prerequisite importante para la ampliación de la mercadización—. Con otros manufactureros regionales todavía tambaleándose por el crack, China tuvo una breve ventana en la que pudo reivindicar un dominio casi incontestado en los mercados mundiales de manufacturas.

Internamente, la limpieza de EPE no rentables fue un proceso tumultuoso. Durante los primeros noventa, el porcentaje de trabajadores industriales empleados en EPE sufrió solo un ligero descenso, del 68 % a cerca del 65 % en 1997. Pero a partir de 1998, el número empezó a desplomarse, cayendo a un mero 36,3 % en 2003 —esta parte constituida ahora principalmente por el empleo en los monopolios *jituan* reestructurados, diseñados de acuerdo con los estándares globales—. ⁸² La demografía de la población desempleada también sufrió un notable cambio. Mientras históricamente eran las mujeres trabajadoras y la población joven, en el fondo en el sistema de antigüedad, quienes habían sufrido tasas más altas de desempleo, la ola de despidos a partir de los noventa golpeó con la mayor dureza a los viejos trabajadores permanentes del sector estatal. La magnitud de la reestructuración fue importante: «En cuestión de siete años, la población despedida se disparó a la asombrosa cifra de entre dieciocho y veinte millones en 2001, desde menos de siete millones en 1993.» ⁸³ Esto suponía aproximadamente el 40 % del total de la fuerza de trabajo de las EPE, disminuyendo aún más los colectivos urbanos (empresas públicas menos privilegiadas, similares a sus equivalentes rurales). ⁸⁴ En total, el proceso fue testigo de una caída de la proporción total de la mano de obra empleada en la manufactura de cerca de un 14 % a un mínimo de menos del 11 %. ⁸⁵ Aunque se

82 Lee 2007, p.40, Tabla 2.

83 Ibid, p.73.

84 Naughton 2007, p.301.

85 Véase “No Way Forward, No Way Back: China in the Era of Riots,” *Chuang*, Issue 1, 2016, Figure 5, <<http://chuangcn.org/journal/one/no-way->

recuperó ligeramente tras 2001, la proporción nunca ha alcanzado de nuevo su pico anterior, sirviendo la reestructuración de las EPE para desindustrializar buena parte del noreste, creando un enorme cinturón de óxido.

Pero el desempleo en las viejas industrias socialistas no significaba simplemente una pérdida de acceso al salario. Para los trabajadores jóvenes de la EPE, los salarios no pagados tendían a ser el tema más importante, pues la aplicación de sistemas de contratación y varias otras reformas habían convencido a muchos de no esperar demasiado de la continuación de las prestaciones de bienestar. Los trabajadores mayores, por el contrario, habían vivido durante mucho tiempo de la compensación extrasalarial que venía con el empleo (编制) en una gran empresa industrial. Esto incluía la vivienda y la sanidad asignados mediante el sistema de *danwei*, y muchos podían recordar tiempos en los que la comida, el entretenimiento y varios subsidios al consumo habían estado incluidos en el empleo también. Lo que es más importante, las jubilaciones se financiaban a menudo a través de la empresa, y la reestructuración amenazaba no solo con privar a los trabajadores cerca de la jubilación de sus prestaciones, sino también privar a muchos trabajadores jubilados recientemente de su única fuente de ingresos. De manera similar, infraestructuras públicas como carreteras, viviendas y redes de servicios públicos empezaron a erosionarse cuando la inversión en las EPE disminuyó.⁸⁶

El descontento fue parcialmente silenciado por el carácter aislado, “celular” de las empresas, combinado con las ofertas hechas a muchos antiguos trabajadores, especialmente bajo la forma de vivienda: a principios de los 2000, «el 42 % de los hogares en los que el cabeza de familia es un trabajador ha comprado su vivienda a sus organizaciones de trabajo», a menudo pagando precios extremadamente bajos, «aproximadamente un 40 % del precio de mercado» para adquirir su vieja vivienda *danwei*. En algunos lugares, esto resultaría increíblemente lucrativo, pues las familias de antiguos trabajadores podían aprovechar

.....
forward-no-way-back/>.

86 Lee, pp.70-73.

los precios inmobiliarios disparados que acompañaron la siguiente burbuja especulativa. Pero incluso en provincias más pobres, muchos trabajadores se convirtieron en caseros, y los gerentes de viejas fábricas y cuadros locales usaron la oportunidad para asignarse más viviendas de mejor calidad antes de la privatización, permitiéndoles después dominar los mercados inmobiliarios.⁸⁷ Pero estas ofertas eran solo parciales, y las viejas jerarquías se traspasaron a la nueva era de corrupción haciendo que muchos trabajadores desempleados se quedasen en unidades de vivienda superpobladas, dependiendo de los ahorros y el trabajo informal para sobrevivir.⁸⁸ La respuesta inmediata a la reestructuración fue a menudo la protesta directa: «Solo en la provincia de Liaoning, entre el 2000 y el 2002, más de 830.000 personas estuvieron envueltas en 9.559 ‘incidentes de masas’». Aunque concentrados en el noreste, «a nivel nacional, el Ministerio de Seguridad Pública registro 8.700 de estos incidentes en 1993, subiendo a 11.000, 15.000 y 32.000 en 1995, 1997 y 1993 respectivamente.» en «2003, unos 58.000 incidentes fueron organizados por tres millones de personas,» una cifra que incluye a «campesinos, trabajadores, profesores y estudiantes,» pero siendo la mayor parte «1,66 millones de trabajadores despedidos, jubilados y en activo, suponiendo el 46,9% del número total de participantes ese año.» En 2004, el número había saltado a 74.000, y en 2005, 87.000 con la agitación en el campo⁸⁹ y en las nuevas industrias costeras⁹⁰ sumándose a las protestas que seguían contra la desindustrialización en el noreste.⁹¹

Aunque conservando a menudo el lenguaje de un sistema “socialista”, este periodo de reestructuración fue una ola de privatizaciones masiva. Por primera vez, el estado central (en el xv Congreso del Partido en 1997) permitió a los funcionarios locales inducir la bancarrota de

87 Ibid, p.126.

88 ibid, pp.128-139.

89 “Gleaning the Welfare Fields.”

90 “No Way Forward, No Way Back.”

91 Todas las cifras y citas tomadas de Lee 2007, p.5.

EPE no rentables y proceder con las ventas y subastas, así como las muchas fusiones y adquisiciones que ya se habían estado produciendo en el proceso de consolidación de las EPE. La privatización también siguió en los sectores colectivos urbanos y rurales durante estos años, con empresas más pequeñas a menudo alineando la propiedad formal con la realidad a través de una compra por parte de la gerencia.⁹² Las EPE que quedaron fueron primero corporativizadas según la Ley de Compañías de 1994, que abrió la puerta a formas híbridas de propiedad, la consolidación de los nuevos *jituan* y la plena privatización. La intención de la política, expresada como «coger lo grande y dejar ir lo pequeño,» era simultáneamente devolver la responsabilidad de las empresas “pequeñas” a los gobiernos locales, quienes eran libres de reestructurarlas como les pareciese conveniente, y ceder el control sobre las recientemente ampliadas EPE *jituan* al estado central, quien podía controlar su introducción en el mercado mundial. La Comisión Estatal de Supervisión y Administración de Activos (CESAA) fue fundada en 2003 para administrar la propiedad del gobierno central sobre estas empresas no financieras, y fue seguida por el establecimiento de varios CESAA provinciales y municipales para gestionar *jituan* ligeramente más pequeños. Los *jituan* que siguieron bajo el control central fueron empresas en su mayoría a gran escala, con uso intensivo de capital en sectores “estratégicos” como el petróleo, los servicios públicos, la industria militar y las telecomunicaciones.⁹³

Los procesos combinados de privatización de las EPE, incluida la bancarrota masiva y la reforma financiera, permitieron que la relación deuda-capital social de las EPE disminuyese y luego se estabilizase a mediados de los 2000, al menos sobre el papel. De un pico de 2,11 en 1994, la relación deuda-capital social cayó a menos del 1,5 en 2004, muy por debajo de la media regional durante la década anterior.⁹⁴ Parte de esto se debió a la cancelación de la deuda con

92 Naughton 2007, pp.105-106.

93 *ibid*, pp.301-304.

94 *ibid*, p.307, TABLA 13.4.

la bancarrota de EPE de bajo desempeño, pero una gran parte fue simplemente un juego fantasma en el que los préstamos incobrables se canalizaron a las empresas de gestión de activos de Zhu con la ayuda de fondos masivos inyectados en el sistema financiero por el estado. Las empresas de gestión de activos estaban ellas mismas pobremente estructuradas, dejando a los Cuatro Grandes bancos y al estado expuestos todavía a los préstamos incobrables cuando los bonos usados para financiar las empresas de gestión de activos maduraron después de una década.⁹⁵ La burbuja creada en los ochenta y los noventa no fue por tanto pinchada decididamente por la reestructuración, aunque se puede defender que algo se deshinchó.

En cambio, el efecto final del proceso fue la total proletarización de la clase trabajadora restante de la era socialista, concomitante con la destrucción del campo socialista y la proletarización más gradual del campesinado. Combinado con la migración y las mercadización de las áreas rurales, la gran mayoría de la fuerza de trabajo de China era ahora dependiente directa o indirectamente del mercado, aún más dependiente de inyecciones constantes de grandes paquetes de inversión y olas de nueva especulación, junto con la cuarentena de los colapsos locales en los mercados inmobiliarios, para empujar hacia adelante unos cuantos años más la crisis —un proceso que tendía solo a hinchar la burbuja y empezar a disminuir los retornos de la inversión—. La base del nuevo sistema de clases estaba plenamente creada. A principios de los 2000, por tanto, la transición al capitalismo en China había alcanzado su fin.

En cierta forma, la evolución industrial de China también ha hecho un círculo completo. Esta historia empezó, después de todo, en la Manchuria ocupada, donde la comunidad material de capital había descendido bajo la forma de ocupación japonesa, el polvo de la industria manchado con sangre. Tomado durante la revolución, el noreste se había convertido en el corazón palpitante del régimen de desarrollo, imaginado como baluarte capaz de mantener a raya el poder envolvente del sistema capitalista mundial. Ahora, casi un

95 See: Walter y Howie 2012.

siglo después de su inauguración, el gran corazón industrial de la revolución había sido reducido a óxido y la comunidad material había vuelto, elevándose el polvo rojo en los deltas de los ríos y el *smog* gris entre los bosques de grúas de construcción. Más allá y por debajo de las costas resplandecientes, el paisaje solo podía ser descrito como apocalíptico: campos y talleres abandonados a medida que los jóvenes abandonaban el campo colapsado, gobiernos locales reducidos a poco más que una máquina depredadora dirigida por funcionarios cebados mediante el robo apenas disimulado; las grandes fábricas de Manchuria vaciadas de trabajadores y máquinas, sus formas esqueléticas cerniéndose sobre el paisaje como los pilares derruidos de un mundo caído; y en el polvo rojo de esas nuevas ciudades, masas de personas que huían de esas historias de colapso apiñadas en fábricas abarrotadas, viviendo en los espacios apretujados entre los brillantes rascacielos nuevos que ellos mismos han construido, moviéndose constantemente entre empleos, entre ciudades y entre vidas al servicio de la lógica inhumana inescrutable de la comunidad material de capital.



