

¿UN MODELO SHANGHÁI?

Una crítica de *Capitalism with Chinese Characteristics*, de Yasheng Huang

Entre quienes muestran la más absoluta indignación contra los gobiernos que asfixian a la empresa privada se hallan los defensores del libre mercado que afirman hablar en nombre de los pobres. De acuerdo con sus palabras, la pobreza de los campesinos y de los migrantes rurales que luchan por sobrevivir en las hipertrofiadas ciudades del Sur global está provocada por los burócratas públicos que ofrecen privilegios a capitalistas amigos y a otras elites que reciben un trato de favor al tiempo que minan las energías empresariales de los menos afortunados. Concédase a los pobres derechos claramente definidos respecto a sus magras propiedades, proporcióneseles oportunidades de obtener crédito y déjese de someterlos a onerosos impuestos y pesadas regulaciones y ellos no solo encontrarán soluciones empresariales a su propia pobreza, sino que se convertirán en un poderoso motor de desarrollo económico.

Este es el mensaje de *Capitalism with Chinese Characteristics*, el muy aclamado libro de Yasheng Huang¹. Al contrario de muchos economistas convencionales, que alaban a China por su constante avance durante las tres últimas décadas hacia las prácticas capitalistas occidentales, Huang sostiene que China comenzó a separarse de la verdadera liberalización económica en la década de 1990: mientras que en la de 1980 desarrolló un tipo de capitalismo empresarial en el que los pequeños empresarios rurales desempeñaron un papel preponderante, en la de 1990 se orientó, sin embargo, hacia un capitalismo dirigido por el Estado que favorece a las grandes empresas urbanas conectadas con el gobierno. El libro de Huang, que ha recibido una considerable atención en círculos académicos y políticos tanto dentro como fuera de China y que ha sido escogido por *The Economist* como libro del año, ha abierto un nuevo territorio al combinar las doctrinas de libre mercado con afirmaciones populistas.

¹ Yasheng Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics. Entrepreneurship and the State*, Cambridge, 2008.

La mayoría de los defensores de una mayor liberalización económica en China no se hallan especialmente preocupados por la creciente desigualdad de la renta o por el bienestar de quienes están situados en los escalones más bajos de la jerarquía económica, pero Huang pertenece a un subgrupo distinto de entusiastas del libre mercado que colocan la situación de los trabajadores y los campesinos en el centro de sus análisis². Miembros de este subgrupo, que incluye a preeminentes estudiosos y periodistas como He Qinglian, Hu Shuli, Qin Hui y Kate Zhou, han argumentado copiosamente que la creciente desigualdad existente en China se debe a factores como la corrupción oficial, la persistencia de la propiedad del Estado, el excesivo control gubernamental, las constricciones que pesan sobre la empresa privada, el sesgo urbano de las elites estatales, la ausencia de transparencia y el capitalismo de camarillas.

El análisis de Huang ha recibido particular atención por varias razones. En primer lugar, nuestro autor se halla ubicado en la cúspide del *establishment* académico a ambos lados del Pacífico. De origen chino, Huang obtuvo un doctorado en Administración pública en Harvard y en la actualidad enseña en la Sloan School of Management del MIT y ocupa sendos puestos en el Centro de Investigación Económica China y en el Centro sobre China en la Economía Mundial de la Universidad de Tsinghua, que albergan a muchos de los más preeminentes e influyentes economistas de la República Popular China. En segundo lugar, Huang desafía los análisis convencionales que postulan el constante progreso de las reformas de mercado en China, afirmando que el conspicuo declive de la empresa rural se debe a las crecientes constricciones impuestas por el Estado sobre el sector privado empresarial, lo cual argumenta mediante una narrativa que es al mismo tiempo provocadora y supuestamente intuitiva. En tercer lugar, como acérrimo partidario de la empresa china autóctona critica las políticas que favorecen a las empresas extranjeras. En cuarto lugar, nuestro autor fortalece su narrativa con un impresionante cúmulo de investigación original, construida a partir del examen de miles de páginas de documentos primarios procedentes de bancos y cooperativas rurales chinos, así como de datos provenientes de informes oficiales sobre la empresa rural, que han sido poco utilizados por los estudiosos y que hace posible que Huang construya una amplia gama de estadísticas que analiza de un modo innovador. Por ello, los estudiosos futuros contraerán una gran deuda con él.

El libro se halla organizado en torno a la comparación de la década de 1980, que Huang caracteriza como una «década empresarial rural», y la de

² Resulta muy habitual, por supuesto, que académicos y periodistas sugieran de pasada que las dificultades a las que se enfrentan los trabajadores y campesinos chinos se deban al fracaso del gobierno a la hora de implementar cabalmente las reformas de mercado. Es menos común encontrar estudiosos como Huang que convierten este asunto en el centro de análisis académicos totalmente elaborados.

1990, que considera como una «década urbana dirigida por el Estado». En la de 1980, sostiene Huang, la política económica estuvo en gran medida en manos de Zhao Ziyang, Wan Li y otros responsables, que se mostraron dispuestos a realizar experimentos liberales y sentían simpatía por los empresarios rurales. Tras dismantelar las comunas rurales, permitieron que floreciera la empresa privada en las zonas no urbanas para lo cual eliminaron las restricciones públicas y aseguraron un fácil acceso al crédito. Aunque las ciudades se hallaban todavía dominadas por una indolente planificación estatal y por las empresas públicas, en las zonas rurales —donde el Estado siempre había sido más débil y el espíritu empresarial más fuerte— las pequeñas empresas intensivas en trabajo se convirtieron en el motor esencial de una economía que se expandía con gran rapidez.

Las tendencias liberalizadoras de la década de 1980 acabaron abruptamente, sin embargo, con la supresión de las protestas de Tiananmen y la caída de Zhao Ziyang en 1989. La elaboración de la política económica pasó a manos de nuevo equipo dirigido por Jing Zemin y Zhun Rongji, tecnócratas de orientación urbana procedentes de Shanghái, que preferían la planificación industrial guiada por el Estado. Desdeñaron a los empresarios rurales y favorecieron los grandes proyectos de alta tecnología intensivos en capital y energía, para lo cual canalizaron dinero a las empresas públicas y utilizaron las desgravaciones fiscales para estimular la inversión extranjera. El resultado fue un capitalismo cada vez más corrupto y amiguista así como un *boom* urbano en el que se construyeron resplandecientes rascacielos sobre campos de arroz confiscados. Privadas del flujo crediticio, las empresas rurales se estancaron y declinaron.

Huang dedica un capítulo a Shanghái, que presenta como el epítome de todo lo que ha sido erróneo en el modelo urbano dirigido por el Estado. Aunque el crecimiento del PIB ha sido rápido, escribe, el desarrollo económico de la ciudad ha estado dominado por empresas en las que las entidades públicas o las compañías extranjeras tienen las mayores cuotas de participación, en vez de por las empresas privadas autóctonas. Para asegurar la rentabilidad de las empresas conectadas al Estado, los despidos de los trabajadores del sector público fueron particularmente agresivos al tiempo que se suprimía el desarrollo de la competencia en el sector privado. Como resultado de ello Shanghái tiene relativamente pocos pequeños propietarios y escasas empresas privadas medianas y grandes. Este desarrollo sesgado ha polarizado, en opinión de Huang, la renta y ha hecho que los residentes más pobres de la ciudad experimenten una caída en sus ingresos reales.

Huang duda de la sostenibilidad del desarrollo dirigido por el Estado que ha protagonizado China, aduciendo la creciente corrupción, las recurrentes burbujas del precio de los activos y la ralentización del crecimiento de la productividad total de los factores. En el capítulo final compara desfa-

vorablemente el modelo chino con los seguidos por India y otros países de Asia oriental. India está recorriendo ahora una trayectoria de rápido desarrollo porque ha reemplazado la planificación económica por la creación de un entorno de políticas liberales, que alimenta el sector empresarial privado autóctono (como hizo China durante la década de 1980). Entre los vecinos asiático-orientales de China conviene no olvidar que, aunque Japón, Taiwán y Corea del Sur aplicaron políticas industriales en el pasado, la empresa privada fue siempre predominante aun en los momentos en los que el Estado estuvo más implicado en la orientación del desarrollo. Por otro lado, como India, estos países no dependían de la inversión extranjera. Todos ellos, concluye Huang, son historias de éxito del sector privado en las que los empresarios autóctonos desempeñaron el papel fundamental.

El argumento más contundente de Huang atañe no al desarrollo, sino a la desigualdad. Aunque la economía china creció rápidamente tanto durante la década de 1980 como durante la de 1990, la distribución, afirma, fue mucho más equitativa bajo el modelo empresarial rural que bajo el modelo urbano dirigido por el Estado. En la década de 1980, la renta personal creció más rápido que el PIB y las rentas rurales más rápido que las urbanas. Ambas tendencias no solo se revirtieron en la década de 1990, sino que la educación y la atención médica se hicieron cada vez más inasequibles a la población rural, provocando el declive en los índices de alfabetización y salud en las áreas no urbanas. El mensaje que quiere transmitir el libro es que cuando el gobierno chino fue lo suficientemente inteligente como para quitarse de en medio y permitir que floreciera la empresa privada; la economía no solo creció rápidamente, sino que los resultados fueron más equitativos. En este ensayo, abordaré las principales cuestiones empíricas que sostienen estas afirmaciones. En primer lugar, ¿por qué las empresas rurales florecieron en China durante la década de 1980 y después se tambalearon durante la de 1990? En segundo lugar, ¿qué hizo que se incrementara la desigualdad económica de un modo tan rápido durante esta última década?

Las empresas rurales

Las causas reales del ascenso y caída de las empresas rurales son en cierto sentido precisamente las opuestas a las que propone Huang. Las pequeñas firmas rurales florecieron durante la década de 1980 no porque el Estado se hiciera a un lado, sino por el contrario porque intervino en la economía de modo contundente para impedir el desarrollo de empresas privadas de mayores dimensiones. Durante los primeros años tras la muerte de Mao, el Partido Comunista de China decidió impedir el desarrollo del sector capitalista, al que contemplaba como una potencial amenaza política. Permitted que los hogares rurales se implicasen en actividades empresariales a pequeña escala y continuó promoviendo el desarrollo de las empresas colectivas gestionadas por funcionarios de los núcleos de

población pequeños y medianos. Ambos sectores florecieron con la apertura de los mercados de mercancías, pero su éxito de debió en gran medida a la protección del gobierno. El Estado, en efecto, creó y mantuvo un entorno en el que estas empresas podían operar sin enfrentarse a la competencia de las grandes empresas capitalistas. Esta protección se concretó en seis formas fundamentales:

1. La reforma agraria y la colectivización rural implementadas a comienzos de la era comunista habían eliminado a las viejas clases terratenientes y empresariales; posteriormente la descolectivización dividió la tierra entre los hogares rurales de modo igualitario, lo cual despejó el terreno para que, cuando a principios de la década de 1980 se abrieron los mercados, existiera un considerable espacio para la entrada de los pequeños empresarios rurales.
2. El Partido Comunista de China impidió el desarrollo de nuevas empresas capitalistas. Se permitió que los hogares se involucraran en la actividad empresarial, pero no podían emplear legalmente más de siete personas (nominalmente miembros de la familia). Esta restricción se eliminó únicamente después de 1987.
3. Los estrictos límites impuestos a la venta y arrendamiento de tierra inhibieron el desarrollo de empresas privadas de mayores dimensiones.
4. Aunque se estimuló la contratación con empresas extranjeras, se restringió severamente la inversión directa por parte de éstas.
5. En general, el mercado nacional siguió estando protegido de los bienes importados.
6. Los hogares rurales y las empresas colectivas emplearon de modo monopolístico la barata mano de obra rural, que se hallaba subsidiada por una agricultura de subsistencia. Las empresas urbanas propiedad del Estado fueron obligadas a suministrar empleo permanente y generosos beneficios sociales a sus trabajadores, mientras se restringía el empleo de trabajadores temporales. Tales políticas concedieron a las empresas rurales una ventaja en los sectores intensivos en trabajo y muchas se beneficiaron de relaciones de subcontratación con las empresas estatales.

El *boom* económico rural de la década de 1980 fue impulsado en gran medida por las pequeñas fábricas propiedad de los gobiernos municipales de los núcleos de población pequeños y medianos (que eran conocidas como empresas colectivas, aunque en realidad no eran propiedad de sus empleados). Las pequeñas empresas familiares también florecieron y a finales de la década, cuando se suavizaron los límites de empleo y otras restricciones, los empresarios privados comenzaron a constituir empresas de mayores dimensiones. A fin de postular que el despegue rural de la década de 1980 fue ampliamente un asunto del sector privado, Huang infravalora el papel de las empresas poseídas por los gobiernos municipales y exagera el papel del sector privado. Para fortalecer su argumentación, Huang cita datos del Ministerio de Agricultura que indican que la gran mayoría de las empresas rurales eran privadas y no colectivas, lo cual es cierto si contamos a todos los individuos autoempleados como

«empresas», porque en ese caso la gran mayoría de las empresas eran simplemente artesanos individuales, vendedores ambulantes y pequeños comerciantes. El grueso del empleo, sin embargo, fue suministrado realmente por las empresas colectivas, que eran menores en número, pero significativamente mayores³.

Cuadro 1. *Empresas propiedad de núcleos municipales pequeños y medianos, 1985-2002*

Año	N.º de empresas en municipios de pequeño y mediano tamaño (en millones de unidades)				Empleo en empresas en municipios de pequeño y mediano tamaño (en millones de personas)			
	Total	Colectiva	Priv.gran.*	Familiares	Total	Colectiva	Priv.gran.*	Familiares
1985	12,2	1,57	0,53	10,1	69,8	41,5	4,75	23,5
1986	15,2	1,73	1,09	12,3	79,4	45,4	8,34	25,6
1987	17,5	1,58	1,19	14,7	88,1	47,2	9,23	31,6
1988	18,9	1,59	1,2	16,1	95,5	48,9	9,77	36,8
1989	18,7	1,53	1,07	16,1	93,7	47,2	8,84	37,6
1990	18,7	1,45	0,98	16,3	92,7	45,9	8,14	38,6
1991	19,1	1,44	0,85	16,8	96,1	47,7	7,27	41,2
1992	20,9	1,53	0,90	18,5	106,3	51,8	7,71	46,8
1993	24,5	1,69	1,04	21,8	123,5	57,7	9,14	56,6
1994	24,9	1,64	0,79	22,5	120,2	58,9	7,3	53,9
1995	22,0	1,62	0,96	19,4	128,6	60,6	8,74	59,3
1996	23,4	1,55	2,26	19,6	135,1	59,5	24,6	50,9
1997	20,1	1,29	2,33	16,5	130,5	53,2	26,3	51,0
1998	20,0	1,07	2,22	16,8	125,4	48,3	26,2	50,9
1999	20,7	0,94	2,08	17,7	127,1	43,7	28,5	54,8
2000	20,9	0,8	2,06	18,0	128,2	38,3	32,5	57,3
2001	21,2	0,67	2,01	18,5	130,9	33,7	36,9	60,2
2002	21,3	0,73	2,3	18,3	132,9	38,0	35,0	59,8

* Más de siete empleados.

Fuente: Y. Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics*, cit., p. 79.

De acuerdo con los datos del Ministerio de Agricultura recopilados por Huang, y que se recogen en el cuadro 1, a finales de la década de 1980 las «empresas familiares» (*getibu*) representaban el 80 por 100 de todas las empresas rurales, pero la media de personas activas en cada una de

³ Algunas empresas que se registraron como colectivas estaban en realidad gestionadas privadamente, pero no existe prueba alguna de que éstas representaran más que una pequeña proporción del total, y Huang no sugiere que así fuera. Por otro lado, parece que ese falso registro fue un fenómeno fundamentalmente de finales de la década de 1980 y principios de la siguiente, después de que el establecimiento de empresas privadas de mayores dimensiones se hubiera aceptado ideológicamente y ganado aprobación legal, lo cual no impidió que las empresas colectivas continuaran disfrutando de crédito y de otras ventajas.

ellas era tan solo de dos. El número de empresas privadas de mayores dimensiones (aquellas con más de siete empleados) creció, aunque eran también relativamente pequeñas, con una media de tan solo ocho empleados por empresa, y hasta mediados de la década de 1990 nunca proporcionaron más del 10 por 100 del empleo generado en el sector empresarial rural. Por otro lado, si bien el número de empresas colectivas era relativamente pequeño, no debemos olvidar que empleaban a mucha más gente (una media de aproximadamente treinta personas por empresa a finales de la década de 1980), que representaban más de la mitad del empleo en este sector. Si excluyésemos de este cálculo las empresas que eran simplemente individuos autoempleados, entonces el sector colectivo proporcionaría la aplastante mayoría de los empleos. Por otro lado, las empresas colectivas dominaban el sector manufacturero, que era el motor del despegue rural, mientras que las pequeñas empresas familiares se concentraban en el transporte, el comercio y los servicios, y muchas de ellas se beneficiaban de las oportunidades ofrecidas por el crecimiento de las fábricas colectivas. No obstante, Huang tiene razón cuando considera la China rural de la década de 1980 como altamente empresarial. Todas las empresas rurales, incluidas las fábricas gestionadas por los cuadros municipales, funcionaban al margen del plan estatal y tenían que ser emprendedoras. Y todos los tipos de empresa rural –familiares, colectivas y capitalistas de pequeñas dimensiones– florecieron en el entorno privilegiado creado por las políticas de reforma pro mercado en la primera década. Así, pues, ¿qué cambió en la década de 1990?

La diferencia fundamental radicó en que el Partido Comunista de China comenzó a promover la empresa capitalista de grandes dimensiones. A fin de competir en los mercados globales, Deng Xiaoping decidió que China tenía que desarrollar grandes empresas que operaran de acuerdo con los principios capitalistas. Después del famoso viaje de Deng Xiaoping por el sur del país en 1992, en el que alabó la eficiencia de las empresas participadas por la inversión extranjera orientada hacia la exportación establecidas en las zonas económicas especiales chinas, el Estado dejó de bloquear el desarrollo de grandes empresas privadas, extranjeras y nacionales, y optó, al contrario, por estimularlo. La nueva Ley de la Empresa aprobada en 1994, junto con la serie de reformas relacionadas, supuso un cambio fundamental en pro de políticas económicas más liberales y abrió el camino hacia el desarrollo de un sector empresarial privado así como a la privatización de la gran mayoría de las empresas estatales y colectivas. Como consecuencia de todo ello, se dismanteló el entorno protector del que habían disfrutado las empresas rurales durante la década de 1980.

Huang tiene razón al sostener que el predominante sesgo urbano característico de la década de 1990 tuvo que ver con el declive de la economía rural de China registrado durante ese periodo, pero se equivoca cuando identifica el origen del mismo. El capitalismo tiene intrínseca-

mente un sesgo urbano. A medida que se desarrolla, los campesinos, los vendedores ambulantes y los artesanos son desplazados por las empresas capitalistas; el tamaño de las empresas crece; el centro de la actividad económica se desplaza de las zonas rurales a las ciudades; los campesinos se trasladan a las áreas urbanas y las ciudades se expanden a expensas del campo. Las grandes empresas capitalistas tienen sus sedes en las ciudades y las empresas rurales exitosas se trasladan a éstas cuando crecen. Jiang Zemin y Zhu Rongji hacían gala en realidad de un sesgo urbano, pero éste era inherente a su preferencia por el capitalismo. Se inspiraban en el capitalismo corporativo de Occidente y mostraban su preferencia por los supermercados frente a los mercados de los agricultores, los grandes almacenes frente a los vendedores ambulantes, las grandes fábricas frente a las pequeñas, y las grandes cadenas frente a las empresas familiares. No sabían qué hacer con las empresas de propiedad municipal o con las empresas familiares; querían ver grandes corporaciones bien capitalizadas y tecnológicamente avanzadas que estuvieran intensamente integradas en los mercados globales. En general, Zemin y Rongji preferían lo privado a lo público y ambos forzaron la privatización completa de la mayoría de las empresas estatales y colectivas y la privatización parcial de la mayor parte de las restantes. El Estado mantuvo el control de determinadas empresas en un reducido número de sectores «estratégicos», entre los que se hallaban el sector bancario, el petróleo y otros recursos esenciales como la electricidad, las telecomunicaciones y la industria armamentística; pero incluso en esos sectores las empresas fueron reestructuradas de modo que respondieran de sus beneficios y pérdidas, lo cual significaba que tenían que comportarse como corporaciones capitalistas.

El mercado de trabajo también se liberalizó. Las empresas públicas reestructuradas fueron exoneradas de las obligaciones que las ligaban a sus empleados: ya no tenían que suministrar asistencia sanitaria, pensiones, vivienda o servicios de cuidado infantil o de bienestar social; además, se les concedió total libertad para despedir y contratar trabajadores de acuerdo con las exigencias del mercado. A las empresas privadas se les permitió contratar a los empleados que precisasen, y todas ellas podían ahora contratar libremente a migrantes rurales. Al mismo tiempo, el establecimiento de grandes empresas privadas fue ahora permitido y los empresarios de éxito, urbanos y rurales, pudieron obtener préstamos bancarios para expandir sus operaciones. Las restricciones que pesaban sobre la inversión extranjera directa se suprimieron y el capital afluyó abundantemente de las corporaciones estadounidenses, japonesas, surcoreanas y europeas, así como de una multitud de capitalistas, grandes y pequeños, de origen étnico chino radicados en Hong Kong, Taiwán y el sudeste asiático. Zhu Rongji reorganizó la estructura reguladora de forma que se adecuara de modo más estrecho a las prácticas occidentales; su objetivo declarado era crear un «entorno de igualdad de oportunidades» vigente para todo tipo de empresas, públicas y privadas. Aunque algunas empresas estatales todavía disfrutaban de privilegios, el sector em-

presarial privado se está expandiendo a gran velocidad y las empresas privadas rentables no tienen dificultad alguna a la hora de obtener crédito o licencias.

La contracción crediticia

Desde mediados de la década de 1990 la empresa rural sufrió tremendamente. Como documenta Huang, el número total de empresas rurales cayó de 24,9 millones en 1994 a 20 millones en 1998 (véase el cuadro 1). Muchos analistas han concluido que las pequeñas empresas rurales declinaron porque no podían competir con las empresas de mayores dimensiones, nacionales y extranjeras. Huang discrepa, sosteniendo por el contrario que los dirigentes pro urbanos que accedieron al poder en la década de 1990 crearon un entorno hostil para las empresas rurales, y se concentra en las políticas que dificultaron el acceso al crédito de los empresarios rurales.

Aunque es cierto que el crédito experimentó una restricción notabilísima bajo la férula de Zhu Rongji a mediados de la década de 1990, no debe olvidarse que apretó las tuercas a todo el mundo. Durante la mayor parte de la década de 1980 la política monetaria del gobierno fue laxa y el crédito fluyó con facilidad; tras un breve momento de rigor monetario inmediatamente después del levantamiento de 1989, se produjo un nuevo periodo de dinero abundante a principios de la década de 1990. La repentina imposición de políticas crediticias rigurosas produjo una crisis no únicamente para las empresas rurales, sino también para las empresas urbanas. En realidad, la contracción crediticia desempeñó un papel fundamental en la reestructuración y la privatización de las empresas estatales y colectivas. Miles de empresas, urbanas y rurales, cerraron sus puertas y otras despidieron a buena parte de su fuerza de trabajo. Los bancos estatales fueron reorganizados para que operaran de modo más similar a los bancos comerciales, prestando tan solo a los clientes que merecieran el crédito, ofrecieran garantías y demostraran su capacidad de reembolsar sus deudas. La contracción crediticia de mediados de la década de 1990 barrió a un gran número de empresas, tanto urbanas como rurales; tan solo sobrevivieron las de mayores dimensiones y mejor capitalizadas, privadas en su mayoría, que pudieron ajustarse al nuevo entorno capitalista altamente competitivo. A mediados de la década de 1990, la totalidad de los bancos chinos se hallaban lastrados con préstamos de dudoso cobro, pero el Banco Agrícola de China y las Cooperativas de Crédito Rural (CCR) se encontraban en la peor situación. Las CCR, instituciones creadas en la década de 1950 como parte de la infraestructura colectiva rural, desempeñaron un papel particularmente importante en la promoción de la empresa rural en la década de 1980, proporcionando generosamente crédito a las empresas municipales así como a las familias campesinas que presentaron planes empresariales prometedores. En el entorno altamente competitivo de la década de 1990, sin embargo, muchas de ellas no fueron capaces de reembolsar sus préstamos. A pesar de que los

criterios de concesión de crédito de las CCR se hicieron más exigentes, el conjunto del sistema virtualmente colapsó bajo el peso de las deudas incobrables. ¿Fue esto resultado del sesgo urbano de los responsables de las políticas aplicadas? En la mayoría de los países, los bancos comerciales no se muestran muy interesados (o proclives) a conceder crédito a los pequeños empresarios rurales y normalmente ello exige el apoyo público para mantener las instituciones que suministran crédito a los operadores menores y más débiles. Durante la década de 1990, cuando el gobierno chino redujo el apoyo que previamente había prestado a las CCR, la lógica de un Estado desarrollista fue desechada a favor de la de un banquero capitalista.

La tesis central de Huang es que las empresas rurales se tambalearon en la década de 1990 porque las políticas gubernamentales favorecieron a las empresas urbanas conectadas con el Estado. En la década de 1980, sin embargo, cuando las empresas estatales representaban una parte mucho mayor de la economía y se hallaban financiadas directamente por los presupuestos generales del Estado, las empresas rurales florecieron. En ese momento, las empresas estatales nunca supusieron una amenaza para las empresas rurales. De hecho, cuando en la década de 1970 se constituyeron muchas de las empresas municipales, éstas recibieron asistencia técnica gratuita de las empresas estatales urbanas. Ello era así, obviamente, antes de que obtener beneficios fuera una gran preocupación. Durante la década de 1980, cuando la obtención de beneficios comenzó a cobrar importancia, muchas empresas estatales se mostraron dispuestas a vender vieja maquinaria y equipo a las empresas rurales y a encargarles trabajo mediante el pertinente contrato. En aquel momento, esos contratos eran el único modo mediante el que las empresas estatales podían acceder al barato mercado de trabajo rural. Todo esto cambió a mediados de la década de 1990, cuando las reformas promercado que afectaron a las zonas urbanas provocaron la privatización de la mayoría de las empresas públicas y el rápido desarrollo de grandes empresas privadas. Una de las consecuencias de la opción por el capitalismo del Partido Comunista de China fue que las pequeñas empresas rurales –colectivas, familiares y propiedad de pequeños capitalistas– se enfrentaron a la competencia de empresas urbanas mucho más agresivas (públicas y privadas) que tenían un mejor acceso al capital, la tecnología y los mercados urbanos y exteriores. Las grandes empresas urbanas pudieron entonces contratar directamente trabajo rural barato, que hasta entonces había estado a disposición exclusivamente de las empresas rurales, y muchas optaron por sectores intensivos en mano de obra, desplazando así a los pequeños competidores rurales.

Privatización y declive

La narrativa de Huang presenta un problema de periodización. Su «década de la empresa rural» concluye en 1989 con la represión política que siguió a las protestas de Tiananmen, que fue acompañada por una bre-

ve paralización de la liberalización económica. Entre 1989 y 1991 la aplicación de una política monetaria más estricta, impuesta para domeñar la inflación considerada como uno de los factores desencadenantes de Tiananmen, fue sentida por todo tipo de empresas; al mismo tiempo se realizaron nuevos esfuerzos para reducir el número de las empresas privadas de mayores dimensiones, que habían sido legalizadas recientemente. Sin embargo, aunque el número de grandes empresas privadas se contrajo durante este periodo, el de las pequeñas empresas familiares continuó creciendo de modo constante hasta mediados de la década de 1990.

Las cifras del cuadro 1 muestran que la suspensión inicial de la liberalización económica dañó a las grandes empresas privadas pero no a las familiares, mientras que con el relanzamiento de la privatización, tras el viaje por el sur del país de Deng y la entrada en vigor de la Ley de la Empresa, el número de éstas últimas comenzó a contraerse al tiempo que el número y el tamaño de las grandes empresas comenzó a crecer espectacularmente. A medida que disminuía el número de empresas rurales a finales de la década de 1990, el peso relativo de las grandes compañías privadas se incrementó de modo sustancial debido tanto a la privatización de las empresas colectivas como a la centralización del capital entre las empresas privadas. La centralización se produjo por igual entre las empresas familiares y las grandes empresas privadas, al hilo de la caída del número de empresas y el crecimiento del número de empleados por empresa. En la China urbana se verificaron procesos similares de privatización y centralización, con la implicación de empresas mucho mayores.

Huang podría argumentar con mucha más fuerza que el repentino declive de la economía rural en la segunda mitad de la década de 1990 fue precipitado por el sesgo urbano de las políticas económicas, pero deja sin analizar en su texto dos cambios cruciales acontecidos en éstas que favorecieron a las áreas urbanas. El primero fue la privatización integral de las fábricas municipales, que consecuentemente perdieron buena parte del apoyo que habían disfrutado de los gobiernos locales, incluido el libre uso de los terrenos municipales y la ayuda oficial para la obtención de mano de obra, el crédito, los contratos y los mercados. La privatización fue un factor esencial en el declive de la industria rural y fue considerado por muchos observadores como un abandono por parte del gobierno del sector industrial rural; de hecho, Zhu Rongji quería que el gobierno dejase de implicarse en la gestión de las pequeñas fábricas, que eran predominantemente rurales, para concentrarse en las grandes empresas «estratégicas», que eran exclusivamente urbanas. El segundo cambio fue una súbita y abrupta caída en los precios del grano en 1996, que dañó a la totalidad de la empresa rural. Podría sostenerse que el gobierno impulsó a la baja los precios intencionalmente, en parte inundando los mercados con grano importado a fin de suavizar las dificultades que los residentes urbanos estaban sufriendo como consecuencia de la reestructuración industrial. Estos dos cambios en las políticas económicas po-

drían situarse fácilmente en el centro de un razonamiento que postulase que el sesgo urbano provocó el declive rural, pero no forman parte de la argumentación de Huang, presumiblemente porque no cuadran cómodamente con sus tesis de libre mercado.

Su diagnóstico de los problemas que afectan a la China rural se halla evidentemente inspirado por uno de los mitos fundacionales de la economía neoclásica: el ideal del capitalismo competitivo. La libre competencia, se presume, crea un entorno de igualdad de oportunidades en el que florecen de modo natural los pequeños empresarios y si éstos son expulsados, ello debe ser culpa del Estado que desequilibra el campo de juego en beneficio de los jugadores a quienes desea favorecer. La realidad es muy diferente. La competencia mercantil centraliza de modo intrínseco la propiedad sin necesidad de que el Estado intervenga. Los ganadores expulsan a los perdedores, amasan capital, capturan cuota de mercado y bloquean las nuevas incorporaciones. El Estado facilita con frecuencia ese proceso favoreciendo a aquéllos, pero también puede inhibirlo protegiendo a los protagonistas más débiles. Durante los dos últimos siglos, los campesinos y los pequeños empresarios rurales han sido los principales perdedores de la difusión masiva del capitalismo en el planeta. Allí donde han sobrevivido y continúan desempeñando una función importante en las economías capitalistas avanzadas (como en determinados países europeos y asiático-orientales), es únicamente porque la intervención del Estado les ha protegido de la incursión del capital. En China, las pequeñas empresas rurales florecieron bajo la protección estatal durante la década de 1980 y sufrieron durante la siguiente una vez que la misma fue retirada. La premisa subyacente de Huang de que los mercados libres favorecen a las áreas rurales y la intervención estatal a la ciudad es simplemente falsa. Los mercados libres favorecen a la ciudad y sin la protección del Estado el sector familiar rural continuará declinando en China.

Desigualdad buena y mala

En 1989 el sociólogo económico Victor Nee predijo que las reformas de mercado en los países socialistas reducirían la desigualdad desplazando la renta de los «redistribuidores» (Estado y funcionarios del partido) a los «productores directos». Ilustró esta idea discutiendo la descolectivización rural en China, que permitió que los campesinos recibieran las recompensas de su trabajo, para después continuar elaborando una teoría general de la «transición al mercado» aplicable al conjunto de la República Popular China, y de hecho a todos los países socialistas⁴. Publicado en el momento triunfante de la ideología del libre mercado, el artículo de Nee se convirtió en punto de referencia de la discusión académica. Durante la

⁴ Victor Nee, «A Theory of Market Transition. From Redistribution to Markets in State Socialism», *American Sociological Review* LIV, 5, 1989.

década siguiente, cuando la vertiginosa polarización de clase registrada en China y en los ex países del bloque soviético desmintió las optimistas predicciones de Nee, los estudiosos optaron por otras teorías, ocupándose fundamentalmente del grado en que las reformas de mercado han incrementado el valor del (buen) capital humano y han reducido el valor del (mal) capital político. Sin embargo, la expectativa de que los mercados produjeran igualdad ha continuado inspirando nuevas interpretaciones, más elaboradas, de la historia postsocialista, siendo la de Huang una de las más creativas. Su tesis básica –que el incremento espectacular de la desigualdad de la renta en China durante la década de 1990 fue provocado por la supresión estatal de la empresa privada– es, no obstante, difícil de cuadrar con los hechos. Durante la década de 1980, la práctica totalidad de la población urbana trabajaba en los sectores público y colectivo y la mayoría del empleo rural no agrícola provenía de las empresas colectivas; a finales de la década siguiente, aunque seguía existiendo un importante sector público, el sector privado había llegado a dominar la China rural y la urbana. El crecimiento de la desigualdad de la renta en los años noventa fue de hecho acompañado por la rápida expansión del sector privado a expensas del público.

Hay, sin embargo, un núcleo de verdad en el razonamiento de Huang: la desigualdad social se limitó en la década de 1980 en parte porque las políticas públicas facilitaron el desarrollo de pequeñas empresas familiares en las áreas rurales y creció en la de 1990 porque las mencionadas políticas dejaron de favorecer a esas empresas. El problema que plantea el razonamiento general de Huang es que nuestro autor homogeniza dos tipos de empresas privadas: las familiares y las capitalistas⁵. Las empresas capitalistas, que estuvieron prohibidas hasta 1988, crecieron a gran velocidad durante la década de 1990. El análisis marxista convencional sugiere la siguiente explicación del aumento de la desigualdad en China. Durante la década de 1980, la economía china estaba conformada predominantemente por empresas estatales, colectivas y familiares, que sin excepción limitaban la desigualdad de la renta. En los sectores estatal y colectivo, las diferencias salariales estaban reguladas por el Estado y se hallaban relativamente contenidas, mientras que en el sector familiar la propiedad se distribuía de modo aproximadamente igualitario. Durante la década de 1990, a medida que se expandía el sector capitalista a expensas del público y del familiar, la propiedad se concentró en menos manos, las diferencias salariales se incrementaron agudamente y la desigualdad de la renta aumentó.

Huang, por supuesto, interpreta las cosas de modo diferente. Él parte de una simple premisa ideológica de libre mercado. Existen, escribe, buenos

⁵ Las lógicas económicas de las empresas familiares y capitalistas son fundamentalmente diferentes. Las primeras dependen del trabajo familiar y, por consiguiente, deben considerar el consumo como su principal objetivo, mientras que las segundas dependen del trabajo asalariado y, por lo tanto, deben ser capaces de convertir la obtención de beneficios en su meta primordial.

y malos mecanismos para crear diferencias de renta: la desigualdad que surge de los incentivos de mercado es buena, mientras que la que proviene de los privilegios anticompetitivos es mala. Huang parte del caso estadounidense como modelo de referencia para ilustrar la desigualdad provocada en buena medida por mecanismos «buenos» y cita a estudiosos que estiman que el coeficiente de Gini en China (la medida ampliamente utilizada para medir la desigualdad) sobrepasó el de Estados Unidos a principios de la década de 1990. «Partiendo de estas cifras —escribepodemos sostener que durante la década de 1980, el incremento del coeficiente de Gini en China se debió al funcionamiento de los incentivos económicos, mientras que en la de 1990 obedeció al bloqueo de las oportunidades económicas»⁶.

Esta perspectiva empapa el análisis de Huang a lo largo de todo el libro; él está de acuerdo con la tesis de que la desigualdad provocada por el Estado es «mala» y se muestra ciego ante la desigualdad «buena» causada por los mecanismos de mercado. En uno de sus cuadros más interesantes, por ejemplo, Huang analiza con detalle datos relativos a la actividad económica de una muestra de 20.000 hogares rurales entre 1986 y 1999 (reproducida en el cuadro 2). Compara la cantidad de tiempo que los hogares rurales invirtieron en la realización de sus propias actividades empresariales con el invertido en el trabajo asalariado, y después calcula la renta que presentan para cada uno de ellos durante tres periodos, mostrando que en el último periodo (1992-1999) los miembros de los hogares rurales invirtieron relativamente menos tiempo de trabajo en sus propias empresas y más trabajando para otros, aunque diariamente ganaran mucho más de sus propias actividades empresariales que de los salarios percibidos. De hecho, a lo largo del tiempo, el rendimiento del trabajo invertido en las propias actividades empresariales de los hogares se incrementó un 36 por 100, mientras que los salarios locales decrecieron un 33 por 100, pero sin embargo los hogares optaron por invertir más tiempo trabajando para otros. De este hecho Huang concluye que debe haber sido más difícil para los hogares rurales involucrarse en sus propias empresas durante la década de 1990, lo cual forzó a sus miembros a trabajar para terceros. Esto, sugiere, debe haber sido provocado por las políticas del gobierno, deducción que utiliza para argumentar que éste se mostró más hostil con la empresa rural durante la mencionada década.

Lo que Huang no ve en el cuadro es más interesante que lo que ve, y sugiere conclusiones que contradicen su tesis general. Las cifras, de hecho, muestran la tremenda polarización de clase que estaba teniendo lugar *en el seno* de la China rural. Después de 1992, una pequeña proporción del creciente número de residentes rurales involucrados en actividades no agrícolas gestionaba sus propias empresas y ganaba mucho más dinero,

⁶ Y. Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics*, cit., p. 258.

Cuadro 2. *Ingresos diarios y días de trabajo por actividades de empleo*

A. Empresas de los hogares	1986-1988	1989-1991	1992-1999
<i>Empresas no agrícolas</i>			
Ingreso diario (¥)	9,4	9,6	12,0
Días de trabajo (como % del empleo empresarial y pagado)	82,6 (34,2)	83,9 (36,1)	97,3 (29,0)
<i>Industria</i>			
Ingreso diario (¥)	12,5	12,1	17,0
Días de trabajo (% de empresas no agrícolas)	22,8 (27,6)	22,5 (26,8)	19,6 (20,1)
B. Empleo pagado			
<i>Empleo local</i>			
Ingreso diario (¥)	9,0	10,3	6,0
Días de trabajo (como % del empleo empresarial y pagado)	86,9 (36,0)	71,0 (30,6)	143,4 (42,7)
<i>Empleo migrante</i>			
Ingreso diario (¥)	3,7	4,2	6,8
Días de trabajo (como % del empleo empresarial y pagado)	49,1 (20,4)	55,0 (23,7)	75,3 (22,4)

Fuente: Y. Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics*, cit., p. 122.

mientras que una proporción mucho mayor trabajaba para otros y ganaba mucho menos. Presumiblemente, la renta media de los empresarios crecía porque algunos gestionaban empresas mayores y empleaban más trabajadores, como se desprende de los datos contenidos en el cuadro 1. Las políticas procapitalistas de la década de 1990 permitieron que los empresarios rurales más exitosos ampliaran sus empresas, expulsaran a los competidores más débiles y les obligaran a vender su fuerza de trabajo. Las cifras más interesantes de este cuadro se refieren a la caída de los salarios. Antes de 1992 los residentes rurales que trabajaban localmente ganaban una media salarial de nueve o diez yuanes diarios (en precios de 1978), mientras que después de 1992 ganaban tan solo seis yuanes al día. La gran mayoría de estos empleos asalariados se concentraba en empresas que originalmente pertenecían a núcleos de población medianos y pequeños y que en buena medida fueron privatizadas a partir de mediados de la década de 1990. Resulta incluso más interesante la comparación entre los salarios del empleo local y migrante (con frecuencia en las áreas urbanas). La mayoría de los estudiosos presumen que los residentes rurales se beneficiaron enormemente de la apertura de los empleos urbanos a los migrantes rurales que se produjo durante la década de 1990. Los datos de Huang sugieren, sin embargo, lo contrario, ya que para los resi-

dentes rurales los empleos locales en los pueblos durante la década de 1980 eran remunerados con salarios mucho mejores que los que podían obtener en distantes empleos urbanos durante la de 1990. En la primera de estas décadas, el mercado de trabajo se hallaba altamente regulado: la mayoría de las empresas de los núcleos de mediana y baja población contrataban población rural local, mientras que las empresas públicas urbanas proporcionaban empleos permanentes a los residentes en las ciudades. Los empleos urbanos estaban mejor pagados y ofrecían más y mejores beneficios sociales, de modo que la exclusión de los residentes rurales de estos empleos era ciertamente injusta. Las condiciones de trabajo privilegiadas existentes en las empresas urbanas permitían, sin embargo, que las empresas rurales con bajos salarios progresaran, al tiempo que establecían un techo relativamente elevado bajo el cual éstas últimas podían competir exitosamente y pagar todavía salarios decentes. En la década de 1990, se abrió el mercado de trabajo, lo cual hizo posible que los migrantes rurales compitieran por los empleos urbanos y que la transformación capitalista de la China urbana obligara a las empresas de esta última a competir por reducir los costes salariales. El resultado de todo ello fue un deterioro generalizado de los salarios y las condiciones de trabajo, que hizo que los trabajadores rurales representaran un porcentaje de los empleos urbanos inferior al que habían representado en las empresas colectivas de sus propios pueblos, muchas de las cuales estaban cerrando en esos momentos.

En 1978, antes de las reformas de mercado, la desigualdad de la renta en la República Popular China, medida de acuerdo con los coeficientes de Gini, se encontraba entre las más bajas del mundo. Tres décadas después se halla entre las más elevadas. El coeficiente de Gini actual puede atribuirse a tres factores principales: el diferencial de renta rural-urbana, la disparidad regional y las diferencias existentes en las propias localidades. Los tres han crecido de modo sustancial, especialmente desde el giro capitalista de China durante la década de 1990. La culpabilidad de las reformas procapitalistas de mercado es más evidente respecto a las diferencias de renta en las localidades, en las que la diferenciación de clase desempeña el papel primordial, pero la transformación capitalista ha exacerbado también las disparidades rural-urbanas y regionales. Durante la era de Mao, el Estado tomó medidas extraordinarias para desplazar la capacidad industrial de China desde la región costera hacia el interior, al tiempo que promovió la autosuficiencia local y regional. Estos objetivos políticos, que muchos economistas convencionales del desarrollo han ridiculizado como económicamente ineficientes, contribuyeron a la creación de muchas empresas de centros poblacionales medianos y pequeños durante la década de 1970, cuando se animó a las comunas rurales a que construyeran pequeñas fábricas. Como resultado de ello, las industrias rurales se distribuyeron de una forma mucho más igualitaria entre las distintas provincias chinas de lo que es hoy el caso, si bien todavía se inclinaban hacia las regiones más desarrolladas. Este legado aún era evidente en la década de 1980, cuando el comercio nacional e internacional era limitado y muchas

industrias rurales producían para los mercados locales y regionales. Sin embargo, cuando las reformas de mercado más exhaustivas eliminaron los impedimentos que obstaculizaban el comercio y la inversión nacional e internacional, el capital se dirigió hacia las ciudades más importantes y hacia la región costera, que se desarrollaron mucho más rápidamente. Las políticas estatales, incluidas las desgravaciones fiscales a la inversión extranjera y la promoción pública de las industrias orientadas hacia la exportación, exacerbaron este proceso, pero los factores desencadenantes fundamentales han sido las ventajas competitivas disfrutadas por las grandes empresas y las ventajas geográficas de las que gozan las principales ciudades y las áreas costeras.

El desmantelamiento de la provisión pública

Para fortalecer su razonamiento sobre el daño hecho por el sesgo urbano durante la «década dirigida por el Estado» de 1990, Huang incluye una extensa sección sobre el declive de los índices de salud y educación en la China rural. Sus argumentos en este caso son, sin embargo, más problemáticos todavía. Hay que anotar en su haber que Huang reconoce que durante la era de Mao se realizaron enormes progresos, dado que en ese periodo la educación básica y la atención sanitaria se extendieron a la práctica totalidad de los pueblos con un coste mínimo⁷. Después pasa de puntillas sobre la década de 1980 con un puñado de frases cuidadosamente construidas para sostener que los índices de alfabetización y de salud en las zonas rurales han declinado por el sesgo urbano del régimen de Jiang Zemin y Zhu Rongji, que ha descuidado las necesidades del campo. En realidad, el daño real sufrido por los sistemas de educación y asistencia sanitaria rurales se produjo durante la década de 1980, ya que entre 1978 y 1983 los dirigentes que sucedieron a Mao, que pensaban que éste había insistido demasiado en la educación básica, cerraron decenas de miles de escuelas en pueblos y pequeñas ciudades y reorientaron los recursos hacia la educación de elite, lo cual produjo una severa caída en la matrícula de la escuela primaria y secundaria. Respecto a la sanidad, los héroes de Huang, Zhao Ziyang y Wan Li, son particularmente responsables del colapso del sistema rural de asistencia sanitaria, ya que fueron ellos quienes impulsaron el desmantelamiento del sistema colectivo rural del que había dependido aquel. Entre 1978 y 1984, a medida que los colectivos de los pueblos se desmoronaban, el sistema cooperativo de servicios de salud se desintegró y los «doctores descalzos» (que habían sido pagados por los colectivos) establecieron consultas privadas o se desplazaron a otros sectores laborales. Zhao y Wen fueron, en realidad, defen-

⁷ La distribución de estos servicios durante la era de Mao fue fundamentalmente injusta: en las ciudades, la educación y la atención sanitaria eran proporcionadas por el Estado y la calidad era superior, mientras que en los pueblos las colectividades rurales soportaron buena parte del coste y la calidad fue inferior.

sores acérrimos de la empresa campesina, pero como ardientes defensores de la mercantilización prestaron poca atención de los bienes sociales proporcionados por las instituciones colectivas y estatales.

Cuando Jiang y Zhu llegaron al poder en la década de 1990, el daño al sistema de asistencia sanitaria rural ya había sido hecho. Lo que ellos hicieron fue extender las reformas de mercado a la ciudad, desmantelando el sistema de unidad de trabajo, que había proporcionado la asistencia sanitaria básica y la protección social a los empleados de las empresas estatales y colectivas. Debemos concluir que, en este aspecto concreto, Jiang y Zhu realmente redujeron la desigualdad rural-urbana al destruir el sistema de asistencia sanitaria del que dependían los residentes urbanos. Al mismo tiempo, la comercialización y la corrupción elevaron los honorarios de la asistencia sanitaria (así como la educación), algo que perjudicó por igual a los pobres rurales y urbanos.

Así, pues, al implementar las reformas de mercado durante las décadas de 1980 y 1990, los líderes chinos desmantelaron las instituciones colectivas y estatales sobre las que reposaba la prestación de servicios sanitarios; tan solo en los últimos años las autoridades han comenzado en serio a construir un nuevo sistema de salud y protección social. Hasta la fecha, tanto la cobertura como los beneficios son limitados, especialmente en las áreas rurales. Sumando su voz a la de quienes exigen una mayor prestación de asistencia sanitaria por parte del Estado, Huang adopta una posición que contradice las políticas severas de *laissez-faire*. En su análisis, sin embargo, se equivoca al señalar a los responsables, al tiempo que diagnostica de modo incorrecto la causa del problema: el sesgo urbano no fue el culpable del serio debilitamiento del sistema de asistencia sanitaria, sino las reformas de mercado.

Los errores del análisis de Huang se hallan claramente vinculados a su planteamiento ideológico general, de acuerdo con el cual los mercados resuelven los problemas creados por el Estado. Huang parte de la premisa de que los mercados crean la «buena» desigualdad y el Estado la «mala», lo cual le obliga a concentrarse en los privilegios y la corrupción de raíz política cuando analiza las causas de la creciente desigualdad registrada en la década de 1990. El problema fundamental, de acuerdo con su análisis, es que la orientación «dirigida por el Estado» de esta última década engendró un sistema de capitalismo de camarillas cuya solución radica en la privatización todavía más intensa de la economía. La corrupción se halla en realidad ampliamente extendida en China en la actualidad y el término «capitalismo de camarillas» no resulta inapropiado. Cuando se privatizaron las empresas públicas, la mayoría de ellas fueron vendidas a quienes disponían de información y conexiones privilegiadas. Antiguos funcionarios bien conectados han establecido muchas de las nuevas empresas privadas más exitosas; entretanto, las empresas tanto públicas como privadas se comportan habitualmente de modo reprochable para ganarse a los funcionarios. De ello no se desprende, sin embar-

go, que la implicación del Estado en la economía sea el problema y la privatización sea la solución.

Durante las tres últimas décadas, la corrupción y la privatización han crecido al alimón. Durante la era de Mao, cuando prevalecía la propiedad colectiva y estatal, la corrupción fue eficazmente controlada mediante métodos administrativos y políticos (y por el hecho de que no se permitió que nadie acumulase demasiada riqueza privada). En la década de 1980 la corrupción creció a la par que la privatización, pero ambas lo hicieron modestamente. En ese momento, el gobierno estaba todavía mucho más intensamente implicado en la economía de lo que lo está hoy. Ello era cierto en la China tanto rural como urbana, y el tipo de conexiones políticas que Huang lamenta en las ciudades de la República Popular China actual eran ubicuas en la economía rural de la década de 1980: los funcionarios rurales gestionaban las empresas de los núcleos de población pequeños y medianos, los cuadros del partido y sus familiares y amigos comenzaron a establecer operaciones privadas y los empresarios de éxito de los más humildes orígenes cultivaban sus relaciones con las autoridades. Los gestores de las empresas estatales y colectivas, sin embargo, todavía tenían obligaciones cívicas y ejercían sus funciones bajo el escrutinio administrativo y público, lo cual amortiguaba su venalidad. Fue tan solo en la década de 1990, con la privatización prácticamente total de la economía, cuando la corrupción alcanzó las proporciones que conocemos hoy. La privatización reemplazó las obligaciones cívicas por una orientación sin trabas en pos del beneficio, lo cual propició una corrupción a una escala mucho mayor.

Proteger al capital

La China rural es el hogar de cientos de millones de personas y en ella siguen predominando la producción campesina de subsistencia y la pequeña empresa. El giro capitalista de la década de 1990 ejerció una tremenda presión sobre los hogares campesinos y las pequeñas empresas rurales, a medida que las grandes empresas capitalistas se apoderaban paulatinamente de las áreas de actividad empresarial de las que dependían los hogares rurales en la industria, el transporte, el comercio e incluso la agricultura. Un número cada vez mayor de familias rurales dependen ahora, al menos en parte, de los ingresos procedentes del trabajo asalariado y muchos residentes en esas áreas se desplazan largas distancias en búsqueda de trabajo. De acuerdo con las estimaciones oficiales, los migrantes rurales se hallan en la actualidad por encima de los 130 millones.

El gobierno de Hu Jintao y Wen Jiabao, que accedió al poder tras el XVI Congreso del Partido Comunista de China, está claramente preocupado por la disrupción social y las protestas populares provocadas por las reformas de mercado, y ha tomado medidas para mejorar las condiciones sociales en la China rural. En este sentido, y ello tiene una gran importancia,

los impuestos agrícolas han sido eliminados, los subsidios al precio del grano se han incrementado, la inversión estatal en la infraestructura rural ha crecido y el gasto en la educación y la salud rurales ha aumentado. Por otro lado, la nueva Ley de Contratación Laboral aprobada en 2008 exige mayores salarios y beneficios sociales para los trabajadores migrantes y estipula que las grandes empresas deben ofrecer empleo permanente a los trabajadores con más de diez años de antigüedad. Por otro lado, el gobierno ha relajado las restricciones que pesaban sobre el arrendamiento de la tierra con el propósito explícito de promover la agroempresa de gran tamaño. Todas estas políticas han sido controvertidas y su implementación es objeto de enconadas batallas. Los empleadores han hecho encallar la legislación laboral y los fabricantes orientados hacia la exportación han sido especialmente ruidosos quejándose de que su aplicación les hará menos competitivos en los mercados globales. Los defensores de los campesinos se han opuesto al arrendamiento a largo plazo de la tierra cultivable aduciendo que creará una enorme población sin tierra.

La cuestión que se halla en el centro de los problemas más espinosos es la siguiente: ¿debe proteger el Estado a los trabajadores y a los pequeños empresarios del capital? ¿O debe el Estado promover los intereses de las grandes empresas eliminando tales protecciones? ¿En qué punto, es instructivo preguntar, se sitúa Huang respecto a esta cuestión? Huang se presenta a sí mismo como el defensor de *todos* los empresarios autóctonos de China, grandes y pequeños. En realidad, como he observado, no distingue conceptualmente entre las pequeñas empresas familiares y las grandes empresas capitalistas. Por un lado, los pequeños empresarios rurales son los protagonistas del libro. Huang llama la atención sobre los más vulnerables y pobres de entre ellos, sosteniendo que la empresariedad ha progresado especialmente en las regiones más pobres de China y entre los sectores más paupérrimos de la población, los menos tenidos en cuenta y menos controlados por el Estado. Por otro lado, Huang también incluye entre sus héroes a los acaudalados empresarios privados que han erigido corporaciones cuyo valor asciende a miles de millones de yuanes. Si bien invierte buena parte de su libro en celebrar el espíritu emprendedor de los pequeños empresarios rurales y en lamentar su declive, también insiste en que China debe esforzarse en crear un sector capitalista más capaz, sofisticado, tecnológicamente avanzado y competitivo mediante la eliminación del «entorno empresarial adverso» que «obstaculiza la expansión y el desarrollo corporativo de las firmas privadas chinas»⁸. A la postre, sus prescripciones contribuyen a definir un programa coherente para promover el sector privado empresarial chino.

Huang aboga por un menor «intervencionismo del gobierno» y por una «mayor liberalización» de la política económica en general, y su principal preocupación práctica es reducir aún más el tamaño del sector estatal y

⁸ Y. Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics*, cit., p. 292.

eliminar los privilegios todavía existentes disfrutados por las empresas públicas. Aboga también por la eliminación de los obstáculos que aún impiden la existencia de un mercado nacional unificado para el comercio y la inversión, que permitiría que las empresas chinas se expandiera de modo tal que pudieran competir exitosamente con las empresas extranjeras. Huang, sin embargo, no es un fundamentalista de mercado. En realidad, se inclina por introducir algunas de las restricciones en el funcionamiento de los mercados que previamente habían protegido a los empresarios autóctonos del capital extranjero. No fue partidario de la entrada de China en la OMC y considera útil proteger el mercado chino, especialmente en lo que atañe a la inversión. Se muestra crítico con la decisión del Partido Comunista de China de promover la inversión extranjera directa y no encontramos en su libro las habituales exigencias occidentales de que la República Popular China abra más sus mercados de capitales o permita que el yuan flote libremente⁹. Algunas de las políticas para proteger el capital nacional que Huang favorece serían claramente ventajosas para una amplia gama de empresarios chinos, grandes y pequeños.

Aunque a Huang le gustaría proteger a la totalidad de los empresarios chinos del capital extranjero, no recurre en absoluto a las restricciones del mercado que protegen a los pequeños empresarios del capital nacional. No arroja lágrima alguna por la eliminación de la prohibición de contratar a más de siete empleados que pesaba sobre las empresas privadas, normativa que en la década de 1980 permitió que las pequeñas empresas familiares funcionaran en muchos sectores que de otra forma habrían estado dominados por las grandes compañías. Cree también que no es incumbencia del gobierno proteger los empleos de los trabajadores o interferir en las condiciones de empleo, y critica de modo especial la nueva Ley de Contratación Laboral aprobada en 2007. Si se aplicara (desafortunadamente en China la mayoría de las leyes laborales no lo son), esta norma mejoraría el poder negociador de los trabajadores asalariados, incluido el del creciente número de migrantes rurales, así como la posición competitiva de las pequeñas empresas (que se hallan exentas de las exigencias de la ley) en su lucha por mantenerse a flote frente a las grandes firmas. A Huang, sin embargo, le preocupa que la ley «sea muy perjudicial para la economía». Dotará de rigidez al mercado de trabajo, escribe, lo cual «reducirá los incentivos de los empresarios para crear empresas y expulsará a las empresas existentes a países como Vietnam e India¹⁰.

Hoy la mayor amenaza que se cierne sobre la viabilidad a largo plazo de la economía de los hogares rurales proviene de los esfuerzos realizados

⁹ Huang también discute estos problemas en su anterior libro, *Selling China. Foreign Direct Investment during the Reform Era*, Cambridge, 2003.

¹⁰ Y. Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics*, cit., p. 297.

por concentrar la tierra cultivable y estimular el desarrollo de las empresas agrícolas de grandes dimensiones. Tras el desmantelamiento de los colectivos rurales en 1978, la tierra se convirtió en propiedad municipal y se dividió de modo igualitario entre las familias del pueblo, al tiempo que se controlaba de modo estricto la venta y el arrendamiento de la misma para impedir su concentración y la aparición de una población sin tierra. Aunque estas restricciones se han suavizado con el paso de los años, continúan protegiendo el acceso a la tierra de los hogares rurales, lo cual constituye un zócalo esencial para la pequeña economía campesina. Durante algunos años, sin embargo, los partidarios del libre mercado han presionado para que se privatizase la tierra agrícola. Aun presentándose a sí mismos como campeones de los derechos de los campesinos —es decir, adalides de los derechos de propiedad individuales claramente delimitados— y exteriorizando su preocupación por los ingresos de los campesinos, explícitamente sostienen que la privatización es necesaria para que se concentre la tierra cultivable y se posibilite el desarrollo de empresas agrícolas mayores y más eficientes.

Por su parte, el Estado ha permitido a modo de experimento que las agroempresas arrienden tierra cultivable y puede aprobar la venta individual de derechos de uso a largo plazo, que implicaría *de facto* la privatización. Los dirigentes del Partido Comunista de China se hallan claramente divididos sobre esta cuestión, habiendo quien favorece la concentración privada de la tierra cultivable y quien advierte que esto provocaría inestabilidad social, ya que las familias rurales perderían sus medios de subsistencia. ¿Cuál es la posición de Huang? Aunque denuncia a los funcionarios corruptos que se apoderan de la tierra de los campesinos para dedicarla a la promoción de proyectos de desarrollo urbano, en su libro elude el problema de la privatización y la concentración de la tierra cultivable. En otros trabajos, sin embargo, ha apostado por «otorgar derechos comerciales integrales sobre la tierra a los residentes rurales»; esta es la contraseña de quienes abogan por el desarrollo de la agricultura empresarial¹¹.

El programa de Huang de crear condiciones favorables para la expansión del sector capitalista autóctono chino no traería aparejado alivio alguno para la gran mayoría de la población rural, que depende de una combinación de agricultura de subsistencia, pequeña empresa y trabajo asalariado. A fin de promover el desarrollo de las empresas capitalistas, Huang intenta mantener los salarios bajos y el empleo flexible, de modo que se siga exprimiendo a las familias rurales que se sustentan con los ingresos de los miembros que salen a trabajar fuera del núcleo familiar. Por otro

¹¹ Y. Huang, «China's rise relied on a rural miracle. So does its future», *The Guardian blog*, 17 de mayo de 2009. Véase también Y. Huang, «Nongcun gaige de weijing zhiye» [Tareas por hacer en la reforma de los pequeños núcleos de población rural], *FT Zhongwen wang* [página web china del *Financial Times*], 18 de agosto de 2009.

lado, dado que el sector capitalista se está expandiendo a expensas de la pequeña empresa, su programa acabaría expulsando a todavía más empresas familiares rurales de la actividad económica, lo cual no es una prescripción para proteger a la población pobre de la China rural.

El libro de Huang es popular porque parece confirmar, con elaborados análisis estadísticos, una concepción común de lo que está sucediendo en la sociedad china de hoy en día: funcionarios ricos y corruptos dominan sobre una población que trabaja sin cesar. Esta concepción no es totalmente errónea. La corrupción está generalizada y los funcionarios del partido y del Estado están llenándose los bolsillos, mientras la mayoría de la gente lucha por sobrevivir. El mayor problema, sin embargo, es que estos funcionarios están permitiendo que empresas capitalistas cada vez más poderosas pisoteen a sus empleados y a sus pequeños competidores. El consejo de Huang –relajar las riendas– solo contribuiría a empeorar las cosas.