

ARTÍCULOS

JOEL ANDREAS

CAMBIO DE CURSO EN CHINA

Durante la última década, China se ha convertido repentinamente en un actor esencial de la economía global y cada vez es más común leer que se halla en la senda de devenir la potencia mundial dominante. En la literatura de tales previsiones, *Adam Smith en Pekín* de Giovanni Arrighi sobresale por dos razones. La primera es que Arrighi inserta su análisis en un magnífico y sofisticado modelo de ascenso y caída de las potencias hegemónicas. La segunda es que mientras muchos estudiosos occidentales contemplan el ascenso de China con aprensión, Arrighi le da una entusiasta bienvenida.

De acuerdo con el modelo de Arrighi, que fue desarrollado más exhaustivamente en *The Long Twentieth Century* (1994), el sistema-mundo capitalista ha evolucionado mediante una sucesión de ciclos hegemónicos, que han estado determinados por una única potencia y que aunque han presentado características específicas hasta ahora han seguido trayectorias similares. Cuando se publicó *The Long Twentieth Century*, Arrighi ya estaba convencido de que el centro global de acumulación de capital se estaba desplazando del Atlántico norte hacia Asia oriental, aunque en ese momento China acababa de iniciar la transformación de su economía para integrarla totalmente en la economía global y convertirse en la «fábrica del mundo». Hoy, la emergencia de China como potencia económica global, así como los reveses militares y económicos de Estados Unidos han dado a Arrighi la confianza suficiente para predecir que la época de la hegemonía estadounidense es probable que sea seguida por una era de predominio asiático-oriental, con China situada en su centro.

Para Arrighi, la hegemonía mundial de China podría tener tres resultados positivos. En primer lugar, gracias a la reestructuración de la actual jerarquía entre las potencias, dominada por Occidente, un periodo de preeminencia asiático-oriental podría traer una mayor igualdad entre las naciones del mundo. En segundo lugar, la hegemonía china podría probarse menos militarista y más pacífica que su predecesora euro-estadounidense. Finalmente, el ascenso de China podría estimular una senda de desarrollo asiático-oriental más igualitaria y humana, basada en el intercambio mercantil, pero que no fuera capitalista.

El escenario optimista de Arrighi ha suscitado respuestas arrogantes de re- censors del libro convencidos de la superioridad de la civilización occi- dental y críticas positivas, más complejas intelectualmente, de otros me- nos eufóricos en cuanto al orden mundial producido por la dominación occidental¹. Cada una de estas predicciones merece una seria considera- ción individual. En este ensayo, me limitaré a responder a la última: que China podría estar anunciando el desarrollo de un sistema de mercado que no sea capitalista.

Lo que uno ve depende enormemente, por supuesto, del marco concep- tual que uno emplea. Arrighi comienza con un modelo de capitalismo derivado de la narrativa histórica de Braudel del desarrollo del capitalis- mo en Europa. Braudel dividía la economía en tres estratos. En el estrato más profundo la actividad económica consistía en una producción de subsistencia caracterizada por un reducido intercambio mercantil. El es- trato intermedio se hallaba configurado por una actividad orientada por el mercado organizada por empresarios competitivos. El escalón superior estaba reservado específicamente a los capitalistas, que se beneficiaban de posiciones monopolistas y se hallaban estrechamente asociados con el poder del Estado. Este es un marco que ha informado gran parte del análisis del sistema-mundo, y Arrighi lo emplea para sugerir modelos es- pecíficos de desarrollo occidental y asiático-oriental. En Occidente, los capitalistas dominaron el Estado, generando una potente combinación de expansión económica y militar que permitió a las potencias occidentales conquistar el mundo. En Asia oriental, por el contrario, un Estado fuerte estimuló el intercambio mercantil, pero mantuvo bajo control al gran ca- pital. Este modelo floreció bajo la supervisión hegemónica del Imperio chino y dio lugar a un sistema relativamente pacífico de relaciones inter- estatales en la región, que la convirtió en la más rica del mundo hasta el siglo XIX. En ese momento, cuando el Estado chino declinó y Asia orien- tal se incorporó a una economía-mundo dominada por las potencias oc- cidentales durante el siglo XIX y principios del XX, Japón injertó elemen- tos del modelo capitalista occidental en su propia economía, creando un sistema híbrido.

En *The Long Twentieth Century*, Arrighi confiaba que el ascenso econó- mico de Japón, despojado de su dimensión militar tras la Segunda Gue- rra Mundial, podría promover un nuevo modelo en el que el poder eco- nómico y militar estuvieran disociados y desencadenar finalmente una «sociedad de mercado mundial poscapitalista»². En *Adam Smith en Pekín*, Arrighi ha cambiado el objeto de su atención hacia China, donde, escri-

¹ Fundamentalmente, Mark Elvin, véase «The Historian as Haruspex», *NLR* 52, julio-agosto de 2008, pp. 83-109; ed. cast.: M. Elvin, «El historiador como arúspice», *NLR* 52, septiembre-oc- tubre de 2008.

² Giovanni Arrighi, *The Long Twentieth Century. Money, Power and the Origins of Our Ti- mes*, Londres y Nueva York, 1994, p. 356 [ed. cast: *El largo siglo XX. Dinero y poder en los orígenes de nuestra época*, Madrid, Akal, «Cuestiones de antagonismo 3», 1999.

be, un Estado fuertemente orientado hacia las políticas de bienestar por la revolución comunista ha redescubierto el dinamismo económico del mercado, estimulando la iniciativa de innumerables pequeños empresarios, rurales y urbanos³. China está haciendo que Asia oriental recupere su posición como la región económicamente más desarrollada del globo, al hilo de cuyo proceso Arrighi sugiere que puede optar por adaptarse al paradigma capitalista occidental o bien encaminarse por una senda diferente, más acorde con su propio pasado.

Arrighi desarrolla sus modelos a una escala imponente, integrando en su análisis las redes globales de poder y comercio, la competencia interestatal y la evolución de los sistemas políticos a lo largo de cientos de años. Como otros que trabajan en el paradigma del sistema-mundo, se halla más preocupado por las estructuras que reproducen la desigualdad internacional que por las que la reproducen en el interior de las naciones. En consecuencia, dedica poca atención a analizar los detalles de las relaciones de producción. ¿Qué podríamos observar si estudiáramos la reciente historia económica china concentrando nuestra atención en éstas últimas? Tal será mi planteamiento y para cumplir este objetivo utilizaré el marco conceptual de Marx. A continuación consideraré la sugerencia de Arrighi de que China podría estar anunciando una senda de desarrollo distinta de la de Occidente, utilizando la definición de capitalismo de Braudel, que se concentra en la relación existente entre capital y Estado.

Marx y Mao

El marco analítico de Marx es sobradamente conocido, por lo que lo examinaré sucintamente a fin de construir una tipología tripartita de organizaciones económicas con la que analizar los cambios acaecidos en el sistema económico de China. El primer tipo se basa en el trabajo familiar, el segundo en la unidad de trabajo socialista y el tercero en el trabajo asalariado capitalista.

Antes de la llegada del capitalismo, escribió Marx, tanto en los núcleos rurales como en los gremios urbanos, el trabajo estaba firmemente ligado a los medios de producción, y ninguno de ambos podía venderse o comprarse libremente. El capitalismo los separó y los colocó en el mercado, creando un sistema basado en el trabajo asalariado y la propiedad productiva. En sistemas anteriores, las responsabilidades tanto de la producción como del consumo se habían combinado en el seno de las mismas organizaciones económicas, que normalmente se basaban en la fa-

³ Aunque China recibía poca atención en *The Long Twentieth Century*, en 1999 Arrighi ya estaba prediciendo la reemergencia de un «sistema-mundo centrado en torno a China». Véase Giovanni Arrighi y Beverly Silver, *Chaos and Governance in the Modern World System*, Minneapolis, 1999, pp. 286-289 [ed. cast.: *Caos y orden en el sistema-mundo moderno*, Madrid, Akal, «Cuestiones de antagonismo 9», 2001.

milia, siendo éste el objetivo último de aquella. Las empresas capitalistas, dado que eran libres de contratar y despedir a los trabajadores no siendo responsables en absoluto del consumo de sus empleados, podían por el contrario convertir la obtención de beneficio en su objetivo primordial. Este rasgo hizo del capitalismo un sistema dinámico que fue muy eficiente en la asignación del trabajo con el fin de maximizar los beneficios y acumular capital. Aunque las empresas capitalistas habían existido desde hacía mucho tiempo, la primera vez que el trabajo asalariado se convirtió en la forma dominante de las relaciones de producción fue en Inglaterra durante la Revolución industrial. La difusión de las relaciones capitalistas de producción condujo a una concentración extrema de las operaciones económicas y a una severa polarización de clase, alcanzando niveles que no habían sido posibles bajo sistemas basados en el trabajo familiar. Dado su dinamismo y eficiencia, Marx predijo que este sistema se propagaría por todo el mundo, pero también anticipó que el socialismo revertiría lo que el capitalismo había hecho reunificando el trabajo y los medios de producción.

Antes de 1949 gran parte de la economía china estaba organizada alrededor del intercambio mercantil, pero las relaciones de producción capitalistas desempeñaban tan solo un limitado papel. China había sido desde hacía mucho tiempo una sociedad altamente comercializada, en la que la tierra se compraba y vendía y los bienes de consumo de masas, incluidos el grano y los textiles más comunes, se comercializaban como mercancías. Muchos, si no la mayoría, de los hogares campesinos se hallaban involucrados en el mercado, vendiendo no solo productos agrícolas sino también productos de la actividad manufacturera del hogar, como paños tejidos. Durante el siglo que precedió a la Revolución de 1949, el sector capitalista (es decir, el sector que se sustentaba en el trabajo asalariado) fue creciendo pero no dejó de ser reducido, mientras que la producción del hogar campesino, basada en el trabajo de la familia, conformaba la parte del león de la economía.

Durante la era de Mao Zedong (1949-1976) tanto el sector del trabajo familiar como el sector capitalista fueron virtualmente eliminados; el intercambio mercantil fue severamente restringido y la economía se reorganizó de acuerdo con líneas socialistas. El conjunto de la población rural se convirtió en miembro de las brigadas de producción colectiva y virtualmente la totalidad de la población urbana pasó a formar parte de unidades de trabajo (que incluían agencias públicas, instituciones como hospitales y escuelas, y empresas propiedad tanto del Estado como colectiva). Los miembros de las unidades de trabajo eran retribuidos mediante salarios, pero eran empleados permanentes, por lo que la fuerza de trabajo no era una mercancía libremente comercializada. Como las familias, las brigadas de producción rural y las unidades de producción urbana no podían despedir a sus miembros y eran responsables no solo de la organización de la producción, sino también de garantizar el consumo de los mismos, lo cual desbarataba estructuralmente su capacidad de convertir

el beneficio en su objetivo primordial⁴. Marx había querido reunificar el trabajo y los medios de producción y eso es precisamente lo que hizo el Partido Comunista chino.

Una economía de mercado no capitalista

Durante los primeros años de la era posterior a Mao, entre 1976 y 1992, las rondas iniciales de reformas pro mercado crearon lo que podría denominarse una economía de mercado no capitalista. La China urbana continuaba dominada por el sector público, si bien después de 1978 se permitió la existencia de pequeñas empresas privadas, que desempeñaron un papel tan solo marginal en las ciudades. En las empresas públicas y colectivas, las características fundamentales del sistema de la unidad de trabajo sobrevivieron y ambas continuaron basadas en la propiedad pública y el empleo fijo. Aunque las reformas estructurales de la segunda mitad de la década de 1980 comenzaron a exigir que los trabajadores firmasen contratos plurianuales (que reemplazaban formalmente al contrato vitalicio) y se permitió que algunas pequeñas empresas quebraran, se produjeron muy pocos despidos. Las unidades de trabajo continuaron siendo responsables de suministrar los medios de vida a sus miembros tanto activos como retirados.

Después de 1984 el intercambio mercantil reemplazó gradualmente a la planificación y se utilizaron incentivos económicos para empujar a los gestores empresariales a mejorar las tasas de beneficio (incluidos los acuerdos que les permitirían mantener los beneficios por encima de una cantidad contratada), pero su capacidad para conceder prioridad a éstos continuó siendo limitada por las responsabilidades de las unidades de trabajo respecto a sus miembros. De hecho, en la década de 1980, cuando se permitió a las empresas retener una cuota mayor de sus ingresos, muchas utilizaron una parte importante de esos fondos para construir viviendas para sus empleados y crear unidades subsidiarias que fueron con frecuencia diseñadas más para proporcionar empleos a los hijos de éstos que para maximizar los beneficios. A principios de la década de 1990, más de una década después de las reformas pro mercado, las empresas del sector público apenas eran el tipo de máquinas flexibles y estilizadas generadoras de beneficios alabadas en las escuelas empresariales de Occidente. Por el contrario, siguieron siendo «empresas sociales» que albergaban un creciente número de empleados y jubilados y una onerosa colección de unidades de producción y servicio, incluidos complejos de apartamentos, clínicas de salud, escuela de formación profesional para sus trabajadores,

⁴ Sobre la organización y el funcionamiento de las brigadas de producción rurales y las unidades de trabajo urbano durante la era de Mao, véase William Parish y Martin Whyte, *Village and Family in Contemporary China*, Chicago 1978, y *Urban Life in Contemporary China*, Chicago, 1984.

centros de cuidado de día y escuelas de primaria y secundaria para los hijos de éstos, tiendas, cafeterías e instalaciones culturales y recreativas⁵.

En los márgenes del sector público urbano, se desarrolló un modesto sector privado urbano compuesto fundamentalmente de vendedores callejeros, barberos y gestores de pequeñas tiendas, restaurantes, zapaterías, etc. En un primer momento, la empresa privada fue restringida a los *getihu* (hogares individuales), que legalmente no podían contratar más de siete empleados, pero incluso cuando en 1987 esta restricción fue levantada, éstos continuaron dominando el sector privado en las ciudades chinas. La sociedad urbana se escindió en dos mundos muy distintos, uno «dentro del sistema» y otro «fuera del sistema»: ambos se encontraban en las puertas de las unidades de trabajo, donde se congregaban pequeñas tiendas y vendedores para ofrecer sus bienes y servicios a quienes vivían en su interior⁶.

En la China rural, por el contrario, la mayoría de la población se hallaba comprometida en actividades económicas organizadas en el seno familiar. Tras la descolectivización de la agricultura en 1984 la tierra continuó siendo propiedad del núcleo rural, pero los derechos de uso se dividieron entre las familias campesinas, mientras la producción agrícola se organizó en torno al trabajo de éstas, al igual que la efervescente economía privada basada en la industria, el comercio y el transporte familiar. Al mismo tiempo, crecieron rápidamente empresas industriales mayores en aquellos pueblos y ciudades con un fácil acceso a los mercados urbanos y exteriores. Por ley, las empresas radicadas en pequeños núcleos urbanos o en centros rurales tenían que ser de propiedad colectiva y la mayoría lo fueron, aunque se produjo una gran variedad en el modo de organizarlas. En el modelo más colectivista, predominante en la región del delta de Yangtze que conocía un rápido desarrollo y que podía encontrarse en muchas otras áreas, los gobiernos municipales establecieron fábricas rurales dirigidas por los funcionarios locales en las que los habitantes de las respectivas poblaciones ocupaban todos los empleos; incluso cuando las exigencias de la producción excedían la fuerza de trabajo local y se contrataba a sujetos provenientes del exterior, los miembros de la comunidad local continuaron ocupando los mejores puestos.

En el otro extremo, en un modelo que se extendió desde las «zonas económicas especiales» ubicadas en el sudeste de las provincias de Guang-

⁵ Michael Korzec, *Labour and the Failure of Reform in China*, Londres, 1992; Hanlin Li y Qi Wang, *Research on the Chinese Work-Unit Society*, Frankfurt, 1996; Barry Naughton, «Danwei: The Economic Foundations of a Unique Institution» en Xiaobo Lü y Elizabeth Perry (eds.), *Danwei. The Changing Chinese Workplace in Historical and Comparative Perspective*, Nueva York, 1997, pp. 169-194; Jonathan Unger y Anita Chan, «The Internal Politics of an Urban Chinese Work Community. A Case Study of Employee Influence on Decision-Making at a State-owned Factory», *China Journal* 52 (2004), pp. 1-24.

⁶ Susan Young, «Wealth but not Security: Attitudes Towards Private Business in China in the 1980s», *Australian Journal of Chinese Affairs* 25 (1991), pp. 115-137.

dong y Fujian, las fábricas rurales fueron habitualmente financiadas por inversores de Hong Kong y Taiwán, que prefirieron contratar fuerza de trabajo migrante menos cara procedente del interior. Aunque no se hallaban insertas en las zonas económicas especiales, tales empresas debían registrarse oficialmente como colectivas (don «sombbrero rojo») y las relaciones de producción reales predominantes en las mismas estaban mucho más próximas al ideal del libre mercado. Dado que el conjunto de la industria rural se encontraba al margen de la economía planificada, con independencia de que las fábricas fueran gestionadas por funcionarios municipales o por empresarios privados, el éxito requería iniciativa y talento empresarial, el empleo era más inestable y flexible y la maquinaria y las instalaciones productivas cambiaban de manos más fácilmente⁷.

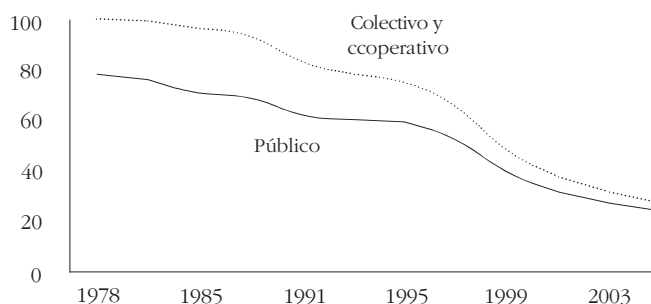
Si observamos desapasionadamente el conjunto del país durante el periodo transcurrido entre 1978 y 1992, detectamos la presencia de dos grandes sectores: un sector público que todavía se basaba, en gran medida, en relaciones de producción socialistas y un sector privado en el que prevalecían las relaciones de producción organizadas alrededor de la familia. Si escudriñamos con más atención, en las áreas urbanas el sector público era dominante con una pujante economía familiar en los márgenes, mientras que en las áreas rurales ésta era la dominante con un creciente sector empresarial vinculado a los gobiernos locales de pequeños y medianos núcleos urbanos y rurales, que incluían relaciones de producción tanto socialistas como capitalistas a pequeña escala. Se trataba, de hecho, de una economía de mercado no capitalista, aunque en proceso acelerado de cambio.

Privatizaciones y beneficios

Desde 1992 reformas pro mercado mucho más radicales han cambiado todo. La muy aireada visita de Deng Xiaoping a las empresas extranjeras activas en las zonas económicas especiales del sudeste de China, a principios de 1992, es citada convencionalmente como el momento clave que marcó el cambio de rumbo hacia una reestructuración económica más radical. Tras este viaje, el PCCh animó calurosamente el crecimiento del sector capitalista privado y a finales de la década había dirigido la privatización de la gran mayoría de las empresas de propiedad pública. Entre 1991 y 2005 la proporción de la fuerza de trabajo empleada en el sector público cayó del 82 a aproximadamente el 27 por 100 (véase la figura 1).

⁷ Barry Naughton, *The Chinese Economy. Transitions and Growth*, Cambridge, 2007, pp. 240-248, 271-293; Jean Oi, *Rural China Takes Off. Incentives for Industrialization*, Berkeley, 1996; Jonathan Unger, *The Transformation of Rural China*, Armonk, 2002; Andrew Walder, «Local Government as Industrial Firms. An Organizational Analysis of China's Transitional Economy», *American Journal of Sociology* CI, 2, septiembre de 1995, pp. 263-301.

Figura 1. Cuota del empleo urbano perteneciente al sector público, 1987-2005 (%)



Fuente: National Bureau of Statistics of China, *China Statistical Yearbook*, Pekín, 2006, pp. 128-129.

Durante los primeros años de la década de 1990 las políticas que limitaban el tamaño de las empresas privadas y que restringían la inversión extranjera fueron eliminadas y los funcionarios públicos de todos los niveles fueron estimulados a promover ambas. A diferencia de Japón, Corea del Sur y Taiwán, China dio la bienvenida a la inversión directa extranjera con los brazos abiertos, y el capital comenzó a fluir al país a una escala enorme. Pequeños empresarios chinos de Hong Kong, Taiwán, Singapur y otras partes encontraron colaboradores en las pequeñas ciudades y pueblos chinos, mientras que las corporaciones multinacionales con sede en estos centros de la diáspora china así como en Japón, Corea del Sur, Estados Unidos y Europa encontraron socios a niveles más elevados. Para 2000 casi un tercio de la producción industrial china se realizaba por fábricas dependientes de compañías extranjeras⁸.

El recientemente legítimo sector capitalista doméstico creció también rápidamente, fortalecido tanto por empresarios exitosos procedentes de las filas de los habitantes de los pueblos y de los *getibu* situados fuera del sistema, como por cuadros y profesionales procedentes de éste que habían decidido que los tiempos estaban maduros para «adentrarse en el mar» (*xiabai*) de la empresa privada. Un segmento particularmente exitoso de empresarios *xiabai* estuvo constituido por los parientes y asociados de los cuadros empresariales y públicos, que fueron capaces de utilizar sus conexiones dentro del sistema para ganar acceso a contratos, licencias, crédito, recursos y mercados⁹.

⁸ James Heartfield, «China's Comprador Capitalism is Coming Home», *Review of Radical Political Economics* XXXVII, 2, primavera de 2005, pp. 196-214; B. Naughton, *The Chinese Economy*, cit., pp. 401-423; Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, «China and the Dynamics of Transnational Accumulation. Causes and Consequences of Global Restructuring», *Historical Materialism* XIV, 3, 2006, pp. 3-43.

⁹ David Goodman, «New entrepreneurs in reform China. Economic growth and social change in Taiyuan, Shanxi», en Heidi Dahles y Otto van den Muijzenberg (eds.), *Capital and Knowledge in Asia. Changing Power Relations*, Londres, 2003, pp. 187-197.

En el sector de la empresa pública, el PCCh decidió «persistir en lo grande y dejar hacer a lo pequeño». Casi todas las empresas de los pequeños y medianos núcleos urbanos y rurales así como la gran mayoría de las empresas públicas y colectivas urbanas fueron total o parcialmente privatizadas. Algunas unidades productivas fueron vendidas a inversores independientes, pero la mayoría acabaron en manos de miembros privilegiados de las mismas. En algunos casos tempranos, las acciones se vendieron a todos los empleados, pero este modelo pronto fue descartado a favor de la compra por parte de los gestores, lo cual exigió normalmente creativos acuerdos financieros, dado que en la mayoría de los casos éstos poseían poco capital. Las investigaciones sobre la privatización en las áreas tanto rurales como urbanas indican que la mayoría de las empresas de propiedad pública se convirtieron finalmente en propiedad de sus propios gestores y directivos¹⁰. Muchas empresas públicas y colectivas fueron liquidadas y otras redujeron drásticamente su fuerza de trabajo; como resultado de la reestructuración del sector público más de 50 millones de trabajadores –aproximadamente el 40 por 100 de los empleados de las empresas públicas– perdieron su empleo¹¹.

Esta masiva conversión de propiedad pública en privada transformó a los gestores en propietarios y a otros miembros de la unidad de trabajo en proletarios desposeídos de sus anteriores derechos. Las unidades de trabajo en las que anteriormente, tanto gestores como trabajadores disfrutaban de derechos cuyo cumplimiento podían exigir, se convirtieron repentinamente en posesión exclusiva de gestores y directores. Dicho con el lenguaje de Marx, la fuerza de trabajo fue separada de los medios de producción, dado que ambos se convirtieron en mercancías, al tiempo que se desligaban las responsabilidades de la producción y el consumo.

Cuota de control

Las grandes empresas sobre las que el Estado decidió retener el control fueron reestructuradas para adecuarlas al modelo «empresarial» y sus activos fueron convertidos en acciones que cotizaban en los mercados bursátiles públicos. El Estado retuvo una participación que le permitió controlar las empresas de mayores dimensiones y más estratégicas, particularmente las localizadas en los sectores bancario, petrolífero, del acero, la pro-

¹⁰ X. L. Ding, «The Illegal Asset Stripping of Chinese State Firms», *China Journal* XLIII (2000), pp. 1-28; X. L. Ding, «Systemic Irregularity and Spontaneous Property Transformation in the Chinese Financial System», *China Quarterly* CLXIII (septiembre de 2000), pp. 655-676; Hongbin Li y Scott Rozelle, «Privatizing Rural China. Insider Privatization, Innovative Contracts and the Performance of Township Enterprises», *China Quarterly* CLXXVI (diciembre de 2003), pp. 981-1005; Ross Garnaut, Ligang Song y Yang Yao, «Impact and Significance of State-Owned Enterprise Restructuring in China», *China Journal* 55 (2006), pp. 35-63.

¹¹ Dorothy Solinger, «Chinese Urban Jobs and the WTO», *China Journal* IXL (2003), p. 69; B. Naughton, *The Chinese Economy*, cit., pp. 179-191.

ducción eléctrica, las telecomunicaciones y la producción armamentística. En un segundo grupo de empresas algo menores, que incluía a muchas que eran propiedad de las autoridades provinciales y municipales, el Estado se convirtió en accionista minoritario. Los gestores de las empresas reestructuradas debían ahora rendir cuentas a los consejos de administración, estableciéndose grupos empresariales para gestionar activos públicos y representar los intereses del Estado en los mencionados consejos. A los miembros de éstos se le asignó la tarea de asegurar que los gestores maximizaran el valor de los accionistas e incluso los grupos empresariales públicos recibieron instrucciones de que la obtención de ganancias de los activos de Estado se convirtiera en su preocupación esencial¹².

Con el fin de retener cierta capacidad de dirigir las empresas públicas de acuerdo con sus opciones políticas, el PCCh se ha reservado el poder de nombrar a los ejecutivos clave del sector público, mientras que los funcionarios continúan utilizando los grupos empresariales públicos para perseguir los objetivos del Estado que van más allá de los meros beneficios trimestrales. Sin embargo, la estructura de estas empresas ha sido fundamentalmente modificada de modo que se les exige –y pueden hacerlo– que la rentabilidad sea su objetivo primordial, para lo cual se han descargado de las obligaciones que tenían para con sus empleados: las garantías del empleo vitalicio se han eliminado y las empresas no solo han reducido el tamaño de su fuerza de trabajo, sino que también han despedido a sus trabajadores veteranos y los han reemplazado por trabajadores más jóvenes que cuestan menos y son más condescendientes¹³. Las minas de carbón públicas, por ejemplo, involucran ahora a contratistas que compiten por extraer carbón –utilizando trabajo migrante– al menor coste por tonelada, un sistema que ha contribuido a convertir las minas de carbón chinas en las más peligrosas del mundo¹⁴. Las empresas han cerrado también las unidades subsidiarias no rentables y han abandonado la responsabilidad de proporcionar vivienda, asistencia sanitaria, pensiones, cuidado a la infancia, ocio, educación y otros servicios a sus empleados y sus familias. Aunque estas empresas siguen siendo parcialmente públicas, los rasgos que las caracterizaban como socialistas han sido eliminados.

La entrada de China en la OMC en 2001, que fue seguida por una abolición más sistemática de los impedimentos legales al comercio y a la in-

¹² B. Naughton, *The Chinese Economy*, cit., pp. 297-326; Shahid Yusuf, Kaoru Nabeshima y Dwight Perkins, *Under New Ownership. Privatizing China's State-Owned Enterprises*, Stanford, 2006.

¹³ Ching Kwan Lee, *Against the Law. Labour Protests in China's Rustbelt and Sunbelt*, Berkeley, 2007, pp. 34-153; Dorothy Solinger, «The Impact of the Floating Population on the Danwei. Shifts in the Pattern of Labour Mobility Control and Entitlement Provision», en X. Lü y E. Perry (eds.), *Danwei: The Changing Chinese Workplace in Historical and Comparative Perspective*, cit., pp. 195-224.

¹⁴ Shaoguang Wang, «Regulating Death at Coalmines. Changing Mode of Governance in China», *Journal of Contemporary China* XV, 46 (2006), pp. 1-30.

versión internacionales, propinó un nuevo impulso a las reformas de mercado sometiendo más exhaustivamente a las empresas chinas a la competencia internacional. Con pocas excepciones, todas fueron obligadas a reducir los costes laborales y cargas sociales que no contribuían directamente a la rentabilidad.

Como resultado de las reformas realizadas durante los últimos años, la economía de mercado no capitalista que existía en la década de 1980 se ha transformado en una economía capitalista. Ya no existe un sector socialista y virtualmente todas las empresas que emplean más que un reducido número de trabajadores, sean de propiedad pública o privada, operan ahora de acuerdo con los principios capitalistas. El sector laboral familiar se halla en declive al igual que el sector de la pequeña empresa. El capital se está centralizando rápidamente: las pequeñas fábricas están siendo reemplazadas por fábricas mayores; las pequeñas tiendas y restaurantes por cadenas de grandes empresas; los mercados públicos por supermercados y grandes centros comerciales.

Hasta ahora, la gran excepción a esta tendencia ha sido la agricultura en la que el sistema laboral familiar ha sido protegido por leyes que impiden la venta individual de la tierra y obstaculiza la producción a gran escala¹⁵. Incluso esta situación, sin embargo, está cambiando. En áreas de agricultura comercial altamente desarrollada, grandes empresas agrícolas están trabajando alrededor del sistema de propiedad colectiva firmando contratos para adquirir su producción o arrendando tierra y contratando trabajadores. Por otro lado, en octubre de este año el Comité Central del PCCh decidió permitir la venta por los hogares individuales de los derechos de uso de la tierra con el propósito explícito de concentrar la propiedad de ésta. Aunque todavía no está claro cómo se implementará la decisión, es probable que abra el camino a una masiva desposesión de los hogares de las zonas rurales¹⁶.

Incluso ahora, la mayoría de las familias rurales se halla directamente vinculada a la producción capitalista mediante el trabajo migrante. En muchos pueblos únicamente viven los viejos y los niños porque las cohortes de población en edad de trabajar se han ido en busca de empleo, suministrando gran parte del trabajo barato que ha hecho de China el competidor más formidable en el sector industrial exportador mundial¹⁷.

¹⁵ Loren Brandt, Jikun Huang, Guo Li y Scott Rozelle, «Land Rights in Rural China. Facts, Fictions, and Issues», *China Journal* 47 (2002), pp. 67-97.

¹⁶ Qian Forrest Zhang y John Donaldson, «The Rise of Agrarian Capitalism with Chinese Characteristics. Agricultural Modernization, Agribusiness and Collective Land Rights», *China Journal* 60 (2008), pp. 25-47. Sobre los recientes cambios en las políticas de transferencia de la tierra, véase Jim Yardley, «China Enacts Major Land-Use Reform for Farmers», *The New York Times*, 20 de octubre de 2008.

¹⁷ Dorothy Solinger, «The Floating Population in the Cities», en Deborah Davis *et al.* (eds.), *Urban Spaces in Contemporary China*, Cambridge, 1995, pp. 113-139.

Esta relación entre agricultura de subsistencia y capital permite a los migrantes enviar remesas en metálico al pueblo, pero también subsidia a los empleadores de trabajo migrante, que pueden pagar salarios que no cubren el coste total de reproducción de las generaciones futuras ni mantienen a los trabajadores jubilados¹⁸.

El capitalismo es nuevo para China. Aunque las empresas capitalistas existían antes de 1949, únicamente suponían una pequeña parte de la economía, cuya totalidad está hoy orientada por imperativos capitalistas. Si bien el sistema económico que ha emergido como resultado de las reformas recientes ciertamente tiene características chinas, se basa en relaciones de producción de las cuales Inglaterra fue pionera hace 200 años y que, de acuerdo con la predicción de Marx, se han extendido desde entonces por todo el mundo.

Polarización de clase

La reestructuración de la economía china en virtud de líneas capitalistas ha producido polarización económica, que se refleja en el espectacular y repentino incremento de la disparidad de la renta. Durante los años que siguieron a la primera ronda de reformas pro mercado en 1978 y antes de las reformas radicales que comenzaron en 1992, la desigualdad de la renta creció pero de modo relativamente modesto. El tamaño de la empresa privada se restringió, mientras que en el sector público los cuadros vivían mejor que los trabajadores pero no mucho mejor, sus salarios eran mayores pero todavía relativamente modestos, y sus pisos más espaciosos pero localizados normalmente en los mismos complejos de viviendas de la unidad de trabajo en los que vivían sus subordinados. La corrupción llegó a ser importante, pero era todavía pequeña en comparación con lo que se avecinaba.

Fue la privatización la que abrió el camino al surgimiento de una clase que era realmente rica. Esta clase incluía a empresarios privados de envergadura así como a empresarios del sector público que poseen sus propias participaciones en las grandes empresas que ellos gestionan. La riqueza amasada por aquellos situados en los puestos de mando de las empresas privadas y de las empresas públicas privatizadas ha creado también nuevas oportunidades para los cuadros del gobierno y de las instituciones públicas sin ánimo de lucro. La corrupción a gran escala se hizo más tentadora y factible, ya que muchas familias tenían miembros dentro y fuera del sistema y la riqueza ostentosa ya no suscitaba suspicacias¹⁹. Al mismo tiempo los profesionales y los gestores del sector público podían deman-

¹⁸ Véase Ching Kwan Lee, *Against the Law. Labour Protests in China's Rustbelt and Sunbelt*, cit., pp. 204-241.

¹⁹ Xiaobo Lü, *Cadres and Corruption. The Organizational Involution of the Chinese Communist Party*, Stanford, 2000.

dar ahora mayores salarios, bonos e incentivos, justificando sus reivindicaciones por el alza de los criterios vigentes en el sector privado. Pronto comenzaron a abandonar sus relativamente modestas viviendas en los complejos de las unidades de trabajo, para unirse a los empresarios de éxito en las comunidades valladas de los extrarradios urbanos y en los elevados bloques que surgen por doquier en las mayores ciudades chinas.

Hoy, los individuos chinos más ricos son extremadamente ricos medidos por cualquier estándar. En China se siguen ávidamente las «listas de ricos», siendo la más antigua y mejor conocida la compilada por un contable británico llamado Rupert Hoogewerf. En otoño de 2007, la lista de Hoogewerf incluía 800 individuos en la RPCh cuyo patrimonio colectivo ascendía a 457 millardos de dólares. Entre estos él identificaba a 106 que poseían más 1.000 millones de dólares, un elevado número para cualquier país excepto Estados Unidos²⁰. En el extremo opuesto del espectro social urbano, decenas de millones de trabajadores que habían estado empleados en las fábricas públicas desde que se graduaron de la enseñanza media han sido ahora despedidos, con pocas perspectivas de encontrar un empleo formal. Los afortunados perciben pensiones, otros una pequeña suma para vivir o un pago único por despido, pero mucho han sido abandonados sin nada, viendo también cómo su seguro de salud desaparecía con sus empleos. Estos trabajadores se han unido al estrato urbano más bajo, al que también se han incorporado decenas de millones de migrantes rurales. Mientras que los trabajadores despedidos de las fábricas han llegado a su presente situación por mor de una pérdida repentina, los trabajadores migrantes llegan buscando oportunidades en los mercados laborales urbanos recientemente abiertos.

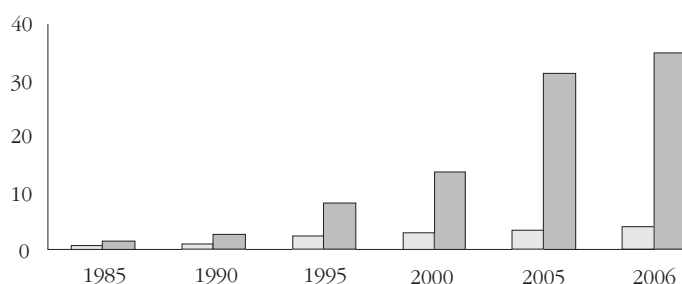
En 1978 el coeficiente Gini de China (la medida utilizada para comparar la desigualdad de la renta internacional en la que 0 indica absoluta igualdad y 1 absoluta desigualdad) se calculó en 0,22, siendo uno de los más bajos del mundo, lo cual impresionó notablemente a los observadores dado el tamaño y la diversidad geográfica de China. La RPCh había logrado este nivel de igualdad, a pesar de las grandes diferencias de renta existentes entre las áreas urbanas y rurales y entre las regiones más y menos desarrolladas, porque en el seno de cada localidad las diferencias eran mínimas. Menos de tres décadas después, en 2006, la cifra era del 0,496, superando la de Estados Unidos y aproximándose a las tasas de los países más desiguales del mundo como Brasil y Sudáfrica²¹. La desigualdades entre regiones y entre áreas rurales y urbanas se han incrementado sustancialmente, pero el cambio más drástico ha sido al polarización de la renta dentro de las localidades.

²⁰ *Hurun Report*, disponible en www.hurun.net.

²¹ David Goodman y Xiaowei Zang, «The New Rich in China. The Dimensions of Social Change», en D. Goodman (ed.), *The New Rich in China. Future Rulers, Present Lives*, Londres, 2008. Véase también B. Naughton, *The Chinese Economy*, cit., pp. 217-221; Shaoguang Wang, «Openness and Inequality. The Case of China», en Lowell Dittmer y Guoli Liu (eds.), *China's Deep Reform: Domestic Politics in Transition*, Lanham, 2006, pp. 251-282.

En los pueblos, el diferencial de renta ha crecido significativamente, pero la parte superior de la escala sigue siendo baja comparada con las ciudades, que han experimentado un espectacular incremento de la disparidad de la renta. En 1985 la renta media per capita del 20 por 100 más rico de los hogares urbanos era aproximadamente tres veces la del 20 por 100 más pobre; en 2006, el primer grupo percibía casi 10 veces más renta que el segundo grupo (véase la figura 2). Por otro lado, estas cifras no captan la extensión de la polarización de la renta porque el grupo superior es muy amplio, dado que abarca el 20 por 100 de los hogares urbanos y solapa a los ricos con las clases medias.

Figura 2. Renta anual per capita del 20 por 100 más rico y del 20 por 100 más pobre de los hogares urbanos, 1985-2006



Renta en miles de yuanes.

Fuente: Departamento de Sociedad Urbana y de Estadísticas Económicas, Oficina Nacional de Estadística de China, *China Urban Life and Price Yearbook*, 2007, Pekín, 2007, pp. 14-29.

Los datos de la figura 2 indican que todos los residentes urbanos, incluidos aquellos situados en el estrato inferior, disfrutaban ahora de rentas sustancialmente superiores. Estas cifras, sin embargo, únicamente registran la renta monetaria y enmascaran, por lo tanto, la pérdida de bienes y servicios que antes eran distribuidos por el Estado y las unidades de trabajo, y no por el mercado, entre los que se incluyen la vivienda, los servicios públicos de agua, gas y electricidad, los productos alimenticios, los alimentos básicos, la atención sanitaria y la educación, todos ellos públicamente subsidiados. La inadecuación de utilizar la renta monetaria para calcular el bienestar al hilo de la transformación estructural de una economía socialista a una capitalista resulta meridiana si se compara la renta de los hogares más ricos a mediados de la década de 1980 con la de los hogares más pobres en la actualidad. El primer grupo, formado por cuadros directivos y profesionales, vivía en viviendas bien equipadas y disfrutaba de un confort económico importante, aunque únicamente dispusiera de una renta monetaria anual media de menos de 1.400 yuanes; el segundo grupo, formado principalmente desempleados o trabajadores empleados informalmente, a pesar de tener una renta monetaria de más de 3.800 yuanes, vive en viviendas deterioradas, tiene problemas para llegar a final de mes y evita ir al médico.

La repentina expansión de las relaciones de producción capitalista desde 1992 es lo que ha hecho que la desigualdad de la renta haya crecido exponencialmente en China. Antes de esa fecha, dado que la mayor parte de la actividad económica estaba organizada en torno al trabajo familiar y al sistema de unidades de trabajo que se responsabilizaban del consumo de sus miembros, el incremento de la desigualdad estaba estructuralmente constreñido. Las recientes reformas han eliminado esas constricciones.

La polarización de clase ha suscitado una tremenda indignación popular y durante la última década trabajadores y campesinos han organizado innumerables protestas por todo el país²². Desde que Hu Jintao y Wen Jiabao tomaron las riendas del país en 2003 se han distinguido del régimen anterior de Jiang Zemin y Zhu Rongji porque han expresado su preocupación por la creciente polarización de la renta en China. Por otro lado, el gobierno ha implementado determinadas medidas para intentar paliar las dificultades a las que se enfrentan los ciudadanos más pobres y mitigar la mayor parte de los dañinos efectos producidos por las reformas de mercado²³. Aunque estas medidas se hallan asociadas a Hu y a Wen, muchas preceden a la transición de liderazgo de 2003 y probablemente reflejan una preocupación compartida entre los líderes chinos ante las severas dislocaciones sociales y el profundo descontento causado por la reestructuración económica. El PCCh, sin embargo, gobierna en la actualidad sobre un sistema económico dominado por empresas que se hallan orientadas por el objetivo de maximizar sus beneficios, comportamiento que constituye la fuerza impulsora de esta polarización. Además, el Partido está comprometido en desarrollar todavía más este sistema, utilizando las normas internacionales de gestión y dirección empresarial como modelo, y a incrementar la ya formidable estatura de China como la potencia industrial más competitiva, lograda en gran medida por la altamente eficiente explotación de trabajo barato. Como resultado, a pesar de los esfuerzos del gobierno para mitigarla, la polarización de clase ha continuado sin sobresaltos ni retrocesos.

¿Una senda asiático-oriental distinta?

El modelo asiático-oriental de Arrighi no está falto de apoyo empírico en la historia china. Con independencia de que utilicemos el marco concep-

²² En cuanto a las protestas recientes en la China rural y urbana, véase Kevin O'Brien y Lianjiang Li, *Rightful Resistance in Rural China*, Cambridge, 2006, y Ching Kwan Lee, *Against the Law. Labour Protests in China's Rustbelt and Sunbelt*, cit.

²³ Estas medidas incluyen exenciones fiscales para los campesinos y beneficios sociales para los residentes urbanos jubilados y desempleados. Una nueva ley sindical incluye normas que protegen a los trabajadores de los despidos, pero códigos laborales en vigor desde hace mucho tiempo, incluida la normativa que concede a los representantes de los empleados el derecho a supervisar (y a vetar) la reestructuración de sus empresas, apenas son aplicados y es improbable que a la nueva legislación se le permita infringir de modo significativo alguno de los derechos cada vez más afianzados del capital.

tual de Braudel o el de Marx, es evidente que gran parte de la economía china estaba organizada en torno al intercambio mercantil, pero no de carácter capitalista, en su pasado tanto reciente como inmediato. Durante la dinastía Qing ésta estimuló una economía de mercado basada en gran medida en el sistema de trabajo familiar, el desarrollo de relaciones de poder capitalistas fue inhibido por un Estado fuerte y ciertamente no existió una clase capitalista que dictase su voluntad al trono. Es también razonable contemplar el sistema que emergió en la década de 1980, dotado de un Estado fuerte, un sector laboral familiar dinámico y tan solo un pequeño sector capitalista en su mayor parte formado por pequeñas empresas, como la revitalización de los elementos básicos de ese modelo.

Se hace más difícil, sin embargo, sostener este modelo en la actualidad, una vez que las relaciones de producción capitalistas han transformado la economía china y su estructura de clase. La definición de capitalismo de Arrighi, por supuesto, depende de la fusión del poder del capital y del poder del Estado. «El carácter capitalista del desarrollo basado en el mercado no está determinado por la presencia de instituciones y disposiciones capitalistas sino por la relación del poder del Estado respecto al capital», escribe. «Se pueden añadir tantos capitalistas como se quiera a una economía de mercado, pero a menos que el Estado se subordine a su interés de clase, la economía de mercado sigue siendo no capitalista». *Adam Smith en Pekín* se muestra prudentemente agnóstico en cuanto a si el Estado chino se halla en curso de convertirse en «un comité que gestiona los asuntos nacionales de la burguesía», pero como evidencia de que esto todavía no ha sucedido Arrighi cita los esfuerzos del gobierno para estimular la competencia, que han hecho que la situación «evoque en realidad un mundo smithiano de capitalistas impulsados a trabajar por el interés nacional mediante una competencia incesante»²⁴. Nos deja con la imagen de un Estado chino autónomo que obliga a los capitalistas a competir entre sí y con las empresas menores de las ciudades y pueblos por el bien del desarrollo nacional.

Esta imagen sugiere una diferencia mayor entre el Estado y el capital de la que realmente existe. Durante la era de Mao, el PCCh y su aparato estatal dominaron completamente la economía y el ulterior proceso de privatización y empresarialización ha tenido lugar bajo la estricta supervisión del Partido. Como resultado de ello, la mayor parte del sector capitalista está formado por empresas públicas o colectivas reestructuradas y la mayoría de las personas que ocupan cargos de responsabilidad provienen del *establishment* del partido-Estado. Poderosos funcionarios del Partido, de Hu Jintao a Wen Jiabao en la cúspide hasta llegar a los secretarios del Partido de las pequeñas ciudades, tienen hijos que se han convertido en ricos ejecutivos empresariales²⁵. Incluso los capitalistas que comenzaron

²⁴ G. Arrighi, *Adam Smith in Beijing*, cit., pp. 331-332, 359.

²⁵ Véase Joel Andreas, *Rise of the Red Engineers. The Cultural Revolution and the Origins of China's New Class*, Stanford, de próxima aparición, capítulo 11.

sus carreras como pequeños empresarios fuera del sistema del partido-Estado tuvieron que desarrollar estrechos vínculos dentro del *establishment* político para tener éxito. Las organizaciones provinciales, municipales y comarcales del partido ofrecen redes de poder que incluyen tanto funcionarios locales como capitalistas.

En las intrincadas redes que vinculan al capital y al Estado en China, la influencia fluye en ambas direcciones y cualquier intento de calibrar la extensión en que el capital dicta las condiciones invitaría al debate; sin embargo, esto también sería cierto para todos y cada uno de los Estados que Arrighi incluye en su modelo de capitalismo occidental. Cualesquiera que sean los resultados de tal debate, una cosa es cierta: una característica específica del sistema chino actual es el grado en el que el capital se halla organizado en torno al aparato del Estado, lo cual es ciertamente así en los pináculos del poder, donde convergen las grandes empresas públicas que ocupan los sectores estratégicos y monopolistas de la economía. Ahora que estas empresas se han convertido en corporaciones cotizadas públicamente que deben concentrarse en la línea de resultados, se parecen mucho al nivel capitalista de la jerarquía de Braudel. En China, sin embargo, la estrecha asociación entre el poder estatal y el capital se extiende a los gobiernos provinciales, municipales, comarcales, locales y hasta las unidades de población más pequeñas de las zonas rurales, que se hallan involucrados en su totalidad en la gestión de empresas públicas y colectivas y mantienen estrechos vínculos con sus reencarnaciones privadas.

Que la actual configuración del poder en China pueda ser correctamente denominada Estado capitalista se confirma por el fuerte apoyo del gobierno a la expansión del sector capitalista. El predominio capitalista creciente en el sector laboral familiar y el incansable desplazamiento de las pequeñas empresas por otras mayores están propulsados fundamentalmente por el mercado, pero es también una política de Estado. Los líderes políticos chinos no quieren mercados de productos obsoletos, quieren supermercados modernos y de los funcionarios públicos se espera que identifiquen y apoyen a los «ganadores» en la competencia económica. Esta expectativa se extiende desde la Oficina Política, que cuida de los campeones nacionales, hasta los cuadros comarcales y locales, que son inveterados promotores de empresas locales exitosas. En estas condiciones es difícil distinguir conceptual o empíricamente las estrategias de desarrollo del Estado de los intereses pecuniarios de los funcionarios públicos y de los grandes empresarios, que se hallan vinculados entre sí por innumerables lazos familiares y de otro tipo.

Dos tipos de desigualdad

Arrighi subraya correctamente la importancia del peculiar sistema chino de posesión de la tierra, que ha prohibido a los individuos venderla, impidiendo la expropiación a gran escala de los medios de subsistencia

campesinos. Estas leyes han protegido el sistema laboral familiar presente en la agricultura de su sometimiento a los intereses capitalistas, pero no han sido en absoluto incompatibles con el funcionamiento de relaciones de producción capitalistas en el resto de la economía, habiendo también permitido igualmente, significativas incursiones capitalistas en las áreas más rentables del sector agrario. Aunque muchos empresarios se han visto ciertamente asfixiados por estas leyes, y los empleadores de trabajo migrante darán la bienvenida a los nuevos flujos de trabajadores itinerantes que generará la venta de los derechos de uso de la tierra, el sistema de posesión de la misma establecido durante la década de 1980 ha servido a los intereses generales del capital, dado que no solo ha impedido la inestabilidad social asociada con importantes poblaciones de campesinos sin tierra, sino que también ha permitido que la producción rural de subsistencia subsidiara a los empleadores de trabajadores migrantes, y que un ejército de reserva de trabajadores fluctúe de acuerdo con las necesidades cambiantes de la producción capitalista. De hecho, aunque la reciente decisión del PCCh de promover la venta de los derechos de uso de la tierra podría permitir ahora que floreciese el capitalismo en las zonas rurales, puede también contribuir a desestabilizar el conjunto del sistema.

El hecho de que China se haya convertido en la fábrica del mundo es una hazaña impresionante, que puede ciertamente atribuirse en parte a la senda específica de desarrollo que ha seguido el país. Arrighi tiene razón al señalar las características que pertenecen al legado socialista de China —una población que disfruta de una relativamente buena educación y de buena salud y un campesinado que retiene la posesión de la tierra—, las cuales, sin embargo, no niegan el hecho de que el sector que está creciendo más rápidamente y compitiendo con mayor éxito en los mercados internacionales opere de acuerdo con principios capitalistas. En realidad, las empresas de este sector pueden competir exitosamente *porque* son capitalistas. Los empresarios chinos y sus socios extranjeros, con el apoyo fuerte y eficaz del Estado, han creado lo que es, por el momento al menos, el sistema más eficiente del mundo de extracción de trabajo excedente. Las características que hacen este sistema competitivo en el mercado global son las mismas que están produciendo una polarización de clase cada vez mayor en China.

Las tres predicciones de Arrighi se hallan inteligentemente interrelacionadas en su modelo asiático-oriental, pero ellas no son de modo necesario recíprocamente dependientes. China puede, de hecho, conducir a Asia oriental a reclamar su posición como la región más dinámica y rica del mundo, pero tal y como están las cosas a fecha de hoy este desarrollo remodelaría en vez de transcender el orden capitalista existente. Por otro lado, parece improbable que la RPCh sea capaz de recrear a escala mundial el sistema de relaciones interestatales relativamente pacífico que han conocido China, Corea y Japón y sobre el cual China ha dominado durante varios siglos.

Todavía no está claro si China será capaz de utilizar su peso industrial para ascender a una posición más elevada en la jerarquía económica global. Mientras Arrighi contempla al gobierno chino estimulando la competencia entre los capitalistas, tanto extranjeros como nacionales, con el fin de incrementar la riqueza de la nación, otros ven a Wal-Mart estimulando a los capitalistas en China y en otros países a competir para exprimir a los trabajadores la mayor cantidad posible de producto a cambio de la menor retribución²⁶. Pero si China, con su vasta población, es realmente capaz de moverse de la periferia al centro del orden económico mundial, esto reestructuraría significativamente la jerarquía global. Comparto la expectación de Arrighi de que tal cambio podría contribuir a mitigar la extrema desigualdad global existente entre países y regiones, que ha caracterizado la era de dominación de los países del Atlántico norte. Se trataría de un cambio impresionante y muy positivo, y por ello estoy encantando de que se incremente el peso de China en la economía global. Pero con independencia de que la actual reestructuración del orden económico global realmente acabe produciendo una disminución de la desigualdad *entre* países, está ciertamente exacerbando la desigualdad *en el interior* de los mismos, siendo esto absolutamente evidente en China. Por otro lado, la actual proeza de China en el mercado mundial y la creciente polarización de clases en el país se hallan conectadas: ambas son productos de la reciente transformación de la economía china, que ha creado un sistema de producción capitalista que es más eficiente y más brutal que la mayoría.

²⁶ Martin Hart-Landsberg y Paul Burkett, *China and Socialism. Market Reforms and Class Struggle*, Nueva York, 2005.