



Weksler, Guido Ezequiel

China como ruptura de la dinámica de desarrollo del Este Asiático en la Nueva División Internacional del Trabajo. Un análisis centrado en la evolución de la inserción comercial y las condiciones laborales desde fines de la década del 1970 ...



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Sin Obra Derivada 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Weksler, G. E. (2024). *China como ruptura de la dinámica de desarrollo del Este Asiático en la Nueva División Internacional del Trabajo. Un análisis centrado en la evolución de la inserción comercial y las condiciones laborales desde fines de la década del 1970. (Tesis de doctorado). Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Argentina. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes* <http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/4955>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>

China como ruptura de la dinámica de desarrollo del Este Asiático en la Nueva División Internacional del Trabajo. Un análisis centrado en la evolución de la inserción comercial y las condiciones laborales desde fines de la década del 1970

TESIS DOCTORAL

Guido Ezequiel Weksler

guidowe45@gmail.com

Resumen

La presente Tesis tiene por objeto dar cuenta de las características específicas que adquirió el proceso de acumulación de capital en China desde fines de la década de 1970 hasta la actualidad, focalizándose particularmente en las transformaciones en la inserción comercial y las condiciones de venta de la fuerza de trabajo. El sendero que atravesó el país tras encabezar el proceso de reformas institucionales y apertura internacional se comprende como parte constitutiva de un proceso regional de desarrollo del Este Asiático tras el surgimiento de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT). Es en este sentido que la Tesis presenta en su desarrollo teórico y en las evidencias empíricas un análisis contrastado con lo sucedido en otros países de dicha región. Ello no sólo apunta a identificar y explicar las características distintivas que adquirió el proceso de desarrollo de China vis a vis el de sus países vecinos, sino también a marcar como éste representa un punto de quiebre en la dinámica de los procesos de industrialización de la región

**China como ruptura de la dinámica de
desarrollo del Este Asiático en la Nueva
División Internacional del Trabajo.**

*Un análisis centrado en la evolución de la inserción
comercial y las condiciones laborales desde fines de
la década del 1970*

Guido Ezequiel Weksler

Tesis Doctoral

**Doctorado en Desarrollo Económico
Universidad Nacional de Quilmes**

Director: Damián Kennedy

Co-director: Juan Martín Graña

Octubre del 2024, Buenos Aires

Contenidos

Glosario	6
Agradecimientos	7
1. Introducción	10
2. Leyes generales del modo de producción capitalista, manifestaciones en las dos etapas de la división internacional del trabajo y la emergencia del Este Asiático..	18
2.1. Leyes generales del modo de producción capitalista.....	19
2.1.1. El punto de partida: la especificidad del modo de producción capitalista como forma de organización del trabajo social.	19
2.1.2. Producción de plusvalía relativa, transformaciones en la subjetividad productiva de la clase trabajadora y valor de la fuerza de trabajo.....	24
2.1.3. Sobre la formación de la tasa general de ganancia y la diferenciación del capital	33
2.1.4. La superpoblación relativa: modalidades de existencia y vínculo con el nivel del salario.....	36
2.1.5. Sobre el Estado como representante general del proceso de acumulación de capital a escala nacional: regulación de las condiciones de explotación y representación en la competencia en el mercado mundial.....	40
2.2. La división internacional del trabajo en sus dos fases y la emergencia del Este Asiático	46
2.2.1. La División Internacional del Trabajo Clásica: evolución de la base técnica y las condiciones de reproducción de la clase trabajadora	46
2.2.2. El surgimiento de la Nueva División Internacional del Trabajo y su consolidación a partir de la computarización del sistema de la maquinaria.....	54
2.2.3. Un breve repaso de la trayectoria del Este Asiático en la NDIT	64
3. Transformaciones históricas en el proceso de acumulación de capital chino	70
3.1. La acumulación de capital centralizada en manos del Estado y sus resultados históricos: la República Popular de China durante el Maoísmo.....	71
3.2. La metamorfosis del proceso de acumulación de China y su inserción en la Nueva División Internacional del Trabajo.....	85
3.2.1. Las reformas iniciadas en 1978 y la configuración económica de la década del 1980	85
3.2.2. Las reformas de la década de 1990 y el primer ingreso masivo del capital extranjero ⁹¹	
3.2.3. Del ingreso a la OMC en 2001 a la crisis global de 2008	94
3.2.4. De la crisis global de 2008 y el “giro mercado-internista” hasta la proyección como nueva potencia económica en la actualidad.	95
3.2.5. Síntesis.....	99

4. Transformaciones de la inserción de China en el mercado mundial. Su posicionamiento a nivel global y regional.....	103
4.1. Aclaraciones metodológicas: características de las fuentes de información y propiedades de los indicadores para el análisis del comercio internacional.....	104
4.1.1. Las fuentes de información: bases de datos sobre el comercio internacional de bienes y matrices insumo producto internacionales.....	104
4.1.2. Sobre los indicadores asociados al comercio exterior.....	109
4.2. El análisis del papel de China en la NDIT a partir de diversos indicadores del comercio internacional.....	120
4.2.1. La emergencia de China como nuevo polo de producción industrial para el mercado mundial.....	121
4.2.2. La especialización de China y su posicionamiento global considerando el contenido tecnológico de las exportaciones.....	127
4.2.3. Comparación con los países de la región.....	140
Síntesis.....	152
5. La transformación en las condiciones de reproducción de la clase trabajadora china y evidencias sobre el posicionamiento a nivel global y regional.....	155
5.1. Aclaraciones metodológicas: Características de las fuentes de información y propiedades de los indicadores asociados al mercado laboral.....	158
5.1.1. Los migrantes temporarios y su captación en las estadísticas laborales.....	158
5.1.2. La información oficial publicada por el NBSC, sus limitaciones y el proyecto CHIP como fuente alternativa.....	160
5.1.3. Objetivos de la comparación internacional, características de las fuentes de información e indicadores.....	168
5.2. Transformación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y reformas que le dieron curso.....	174
5.2.1. Breve mención a la Política de Hijo Único	175
5.2.2. La transformación del campesinado en superpoblación latente	177
5.2.3. La transformación del mercado laboral urbano: individualización y diferenciación.....	180
5.3. Evolución de las calificaciones de la clase trabajadora y de los salarios. Tendencias nacionales y perspectiva comparada	188
5.3.1. Evidencias en el plano nacional.....	188
5.3.2. Evidencias en perspectiva internacional.....	196
5.4. Síntesis.....	205
6. Perspectivas e indicadores adicionales sobre el desarrollo tecnológico	207
6.1. Un breve <i>racconto</i> sobre la política científica y tecnológica.....	207
6.2. Los indicadores tecnológicos en perspectiva comparada	213
6.3. Síntesis.....	223

7. Factores distintivos del proceso de acumulación de capital en China.....	225
7.1. La escala: del volumen de superpoblación y el ingreso masivo del capital extranjero a las potencialidades derivadas del tamaño del mercado interno	227
7.2. La diferenciación de la fuerza de trabajo: desigualdades regionales y el sistema <i>hukou</i>	232
7.3. La velocidad de la automatización: creciente robotización industrial a nivel global y ritmo de adopción en China post-2008	239
7.4. Síntesis	244
8. Conclusiones y perspectivas a futuro	247
Referencias	254
Anexos.....	277
Anexo al Capítulo 2: Sobre la teoría de los gansos voladores y sus límites.....	277
Anexo al Capítulo 4: Las tendencias de la relocalización de la producción regional en dos cadenas productivas	282
La cadena textil-indumentaria	284
La fabricación de electrónica de consumo.....	296
Anexo al Capítulo 7: Una mirada a los enfoques alternativos sobre las causas, las características y el alcance del proceso de desarrollo de China	313
Una mirada desde el enfoque institucionalista: los argumentos de Maddison	313
Omisiones y contradicciones en los argumentos de Maddison y comentarios adicionales sobre otros textos inspirados en el enfoque institucionalista.	316
La cuestión de China desde la óptica del “estado desarrollista asiático”	321
Algunas objeciones a los argumentos estatistas.....	327
Un enfoque desde la Crítica de la Economía Política: los postulados de Hart-Landsberg.....	330
El debate socialismo o capitalismo	330
Sobre los resultados históricos del maoísmo y el alcance de las reformas	332
Algunos reparos sobre los argumentos de HL	334
Anexo de cuadros y gráficos complementarios.....	337

Glosario

A continuación se pone a disposición un breve cuadro con los acrónimos utilizados a lo largo de la Tesis. En tanto la gran mayoría de la literatura consultada está escrita en inglés, en varios casos los acrónimos provienen de las traducciones al inglés de nombres propios o términos acuñados en China. En dichos casos se añade en el cuadro una traducción propia al castellano. En los restantes, se trata de abreviaciones directamente efectuadas en castellano.

Acrónimo	Inglés	Español
ACFTU	All-China Federation of Trade Unions	Federación Nacional de Sindicatos de China
CCNN		Cuentas Nacionales
CHIP	Chinese Household Income Project	Proyecto sobre el Ingreso de los Hogares Chinos
CTE		Contenido Tecnológico de las Exportaciones
DITC		División Internacional del Trabajo Clásica
FG	Flying Geese	Gansos Voladores
NBSC	National Bureau of Statistics of China	Instituto Nacional de Estadísticas de China
NDIT		Nueva División Internacional del Trabajo
OMC		Organización Mundial del Comercio
OIT		Organización Internacional del Trabajo
PCCh		Partido Comunista de China
RPC		República Popular China
SOEs	State-Owned Enterprises	Empresas de Propiedad del Estado
TVEs	Town And Villages Enterprises	Empresas de Pueblos y Aldeas
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
URSS		Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas
ZEE		Zonas Económicas Especiales

Agradecimientos

Escribir una tesis doctoral ha sido un proceso sumamente formativo, aunque bajo ningún punto de vista ha sido fácil, ni mucho menos, completamente placentero. A lo largo de este camino logré disfrutar y motivarme con las preguntas de investigación que se fueron abriendo, así como también con algunas de las respuestas -como siempre parciales- que fui encontrando. Dichos momentos han sido intercalados con momentos de angustia por no ver con claridad un camino, un orden, un aporte; así como también con momentos de ansiedad por cerrar una etapa que ha durado más de 5 años. Si bien la carrera académica de por sí conlleva estar acostumbrado a tolerar ciertos niveles de incertidumbre, a ello se han añadido las frustraciones y temores derivados de la creciente desvalorización del trabajo de investigación científica que se vive en Argentina.

Transcurrir este camino hubiera sido **imposible** sin contar con el respaldo de un conjunto de instituciones y, mucho menos, sin la compañía de un conjunto de personas a quienes quiero dedicar esta Tesis. En cuanto a las instituciones, en primer lugar, quisiera destacar a CONICET, cuya beca doctoral me ha permitido contar con el tiempo necesario para encarar con plenitud los distintos seminarios del doctorado, el proceso de elaboración de la Tesis, así como también de otros artículos y documentos de investigación. En segundo lugar, quisiera agradecer a la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) por ofrecer un programa de doctorado con enfoques alternativos a las teorías dominantes en el campo de la economía, y también por aceptar y acompañar mi propuesta temática. En tercer lugar, quisiera dedicar la Tesis a la Universidad de Buenos Aires, cuyo carácter gratuito y su nivel de excelencia me han dado las herramientas para obtener una formación de grado de calidad, pilar indispensable para haber avanzado hacia esta etapa actual de formación. En particular, dentro de la UBA quisiera agradecer al Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED) por haberme abierto las puertas al mundo académico hace ya 10 años y por haberse conservado desde entonces como un espacio plural para el debate y el abordaje de distintas líneas de investigación, donde la rigurosidad no ha anulado la posibilidad de transformar a múltiples compañeros de trabajo en verdaderos amigos.

Pasando al plano personal, un primer agradecimiento y dedicatoria es para mis compañeros del Doctorado en Desarrollo Económico de la UNQ, quienes han enriquecido la experiencia de los seminarios cursados y que, en mayor o menor medida, me han permitido intercambiar algunas de las ideas que aquí se plasman. En segundo lugar, quiero

agradecer a todos mis compañeros del CEPED a lo largo de estos años. No sólo resultó muy nutritivo para mi formación trabajar con personas tan capaces e inquietas, sino que también encontré y encuentro día a día entre ellos grandes virtudes humanas que contribuyen a la conformación de un ámbito laboral sano y distendido. Imposible hacer caso omiso a los asados de fin de cuatrimestre, a los cafés, las cervezas post-oficina y a las escapadas (con o sin fines académicos). Sería un ejercicio un tanto extenso describir caso por caso la importancia que reviste para mí cada uno de estos vínculos. Quiero, no obstante, hacer una mención especial a Diego y a Matías, junto a quienes recorrí gran parte de mi formación en la carrera de grado y en el doctorado, respectivamente. No sólo los admiro por su capacidad de trabajo, sino por lo que aprendí de ellos en otros planos de la vida.

En tercer lugar, quiero agradecer a Damián y Juan, directores de esta Tesis y tutores de mi proceso de formación desde los inicios de la carrera hasta esta instancia. En sus clases durante la carrera de grado encontré las primeras herramientas para avanzar sobre las inquietudes que me habían empujado a estudiar economía. Luego, su vocación y capacidad de dirección resultó central para mis inicios en la investigación, así como también lo fue el espacio colectivo de debate y producción científica que ellos habían fomentado en el CEPED. Por último, a lo largo de todo el proceso de elaboración de esta Tesis (aunque lo mismo corre para los años previos), encontré en ellos la mejor predisposición a la hora de intercambiar sobre mis argumentos y motivaciones, pero también sobre mis dudas, frustraciones o incertezas respecto a esta instancia y al mundo académico en general.

Por otra parte, quiero dedicar también esta Tesis a todos mis amigos por fuera del ámbito laboral, tanto a la banda de Buchardo como a la del Pelle. ¿Cuánto más difícil hubiera sido avanzar con este objetivo personal sin el respaldo de todos ellos? Seguro que mucho, de no existir las juntadas materas, el fútbol, los asados, recitales, viajes compartidos y demás. También quiero dedicarla a toda la familia y, en especial, a mis padres y mi hermano, por lo mucho que valoro haber crecido en el hogar que compartimos y por su apoyo y acompañamiento hasta el día de hoy en todas mis decisiones. Finalmente, esta Tesis está dedicada a Ana, desde hace ya más de 10 años, mi compañera de vida. Lo que crecimos y aprendimos juntos a lo largo de estos años es infinitamente más importante que un título de Doctor. No sólo agradezco (y en parte compadezco) su paciencia infinita para escucharme hablar una y otra vez sobre esta Tesis, sino también

su apoyo emocional a lo largo de esta etapa y su capacidad para contagiarme alegría y entusiasmo en los buenos y malos momentos.

1. Introducción

Dada la velocidad de crecimiento y la escala que ha alcanzado el proceso de acumulación de capital en China, su análisis se ha vuelto relevante en la literatura del desarrollo económico tanto por las particularidades que presenta el caso en comparación con otras trayectorias nacionales, como por su incidencia en las tendencias del capitalismo a nivel global.

Desde el proceso de apertura económica y de reformas institucionales puestas en marcha en el año 1978, China ha encabezado un sendero de crecimiento económico sostenido durante más de 40 años que lo ha llevado a posicionarse desde el año 2017 como la economía de mayor tamaño absoluto a nivel global¹. Más allá de eso, diversos indicadores típicamente vinculados al desarrollo tecnológico ubican al país en posiciones que lo entremezclan con los países desarrollados. En esta dirección pueden destacarse tanto las evidencias sobre la complejización de su estructura productiva y su participación en el comercio internacional (Rodrik, 2006; Schott, 2008; Zhang, 2006; Gereffi, 2011; Hardy, 2017; Jefferies, 2017; Chen et al., 2018), como la capacidad de gestación de grandes empresas que se encuentran entre las más valiosas del mundo (Li et al., 2019; Li y Cheong, 2017, Aglietta y Bai, 2019; Rikap, 2022), hasta el notable incremento evidenciado en las solicitudes de patentes y en la inversión realizada internamente en actividades de I+D (Godinho y Ferreira, 2012; Girado, 2017; Mohiuddin, 2017).

En paralelo a estas tendencias, las condiciones de vida sumamente precarias que regían para una gran mayoría de la población se han visto bruscamente revolucionadas. Mientras en el año 1978 sólo un 18% de la población china habitaba en ámbitos urbanos, para el año 2019 esta proporción alcanzó un 60,6%². Al mismo tiempo, el salario promedio que para el año 1978 representaba un 5% del salario estadounidense, ha pasado a ubicarse en torno al 33% en 2019³, mientras que se han logrado notables avances en la reducción de la pobreza, que según la OIT implicaron la salida de 700 millones de personas de dicha situación a lo largo de los 40 años posteriores a 1978 (OIT, s/f).

Lejos de tratarse de un caso aislado, el proceso de desarrollo de China puede enmarcarse en la trayectoria seguida por el Este Asiático en su conjunto a partir de la

1 Según datos del Producto Interno Bruto a Paridad de Poder Adquisitivo obtenidos del Banco Mundial

2 Según datos poblacionales del National Bureau of Statistics of China

3 Salario doblemente bruto promedio en Paridad de Poder Adquisitivo. Cálculos propios según metodología plasmada en el Capítulo 5 de la presente Tesis.

reconfiguración productiva y geográfica del proceso mundial de acumulación de capital que había comenzado a tomar forma tras la segunda posguerra mundial y se asentaría tras la revolución microelectrónica de la década de 1970. A partir de avances tecnológicos en los transportes y las comunicaciones que abarataron el comercio internacional y facilitaron la gestión internacional de la producción, los países de esta región han sido principales protagonistas de la denominada Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) (Fröbel et al., 1980; Kaplinsky, 1989; Alcorta, 1999) al evidenciar un sendero relativamente exitoso de industrialización basada en la producción para el mercado mundial (Balassa, 1982; Fransman, 1984; Van Dijck et al., 1987; Banco Mundial, 1993; Ariff y Hill, 2012).

En este marco, al igual que en el análisis de otros países de la región, la literatura que ha abordado el proceso de desarrollo chino desde una perspectiva internacional ha reconocido como un factor disparador central a la enorme disponibilidad de una masa de reserva de fuerza de trabajo rural que, dado el estadio técnico global, pudo ser incorporada a la producción industrial destinada al mercado mundial (Panitch y Gindin, 2013; Bieler y Lee, 2017a; Chan y Selden, 2017). No obstante, aun presentando este catalizador común, los procesos de desarrollo de los países de la región han sucedido diferidos en el tiempo y han mostrado diferencias en el alcance de sus industrializaciones.

Como ilustra la ampliamente difundida teoría de los “gansos voladores” (Akamatsu, 1962), la trayectoria del Este Asiático ha mostrado una secuencia en la cual el camino de la industrialización orientada a la exportación de los países ha comenzado con la elaboración de mercancías simples (indumentaria, calzado, juguetes, etc.), continuando luego hacia producciones más complejas a medida que los incrementos salariales a nivel local fomentaron la relocalización de las producciones simples hacia otros países de la región con mayor abundancia de mano de obra (Kojima, 2000; Kasahara, 2013). Ahora bien, para la gran mayoría de países de incorporación tardía a este esquema regional, el alcance en términos sectoriales y tecnológicos de sus procesos de industrialización se ha mostrado más limitado. En concreto, ello fue conformando una estructura jerárquica con un grupo de pocos países que concentran las producciones más complejas y un conjunto mayor de países que, sobre la base de peores condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, compiten por la exportación de mercancías de menor complejidad (Burkett y Hart-Landsberg 2000; Starosta y Caligaris, 2017).

En este marco, tras iniciar en la década de 1970 un proceso de normalización de relaciones con occidente, comenzar hacia fines de dicha década las reformas de apertura a la llegada de capitales internacionales y evidenciar una gran expansión en el mercado mundial en la década de 1990 (que se magnificaría aún más tras el ingreso a la OMC en 2001), el proceso de desarrollo de China presenta ciertos indicios que marcan un punto de quiebre de la dinámica regional. Por un lado, el enorme volumen de reserva de fuerza de trabajo disponible en el país y su baratura relativa inicial ha permitido que la relocalización de la producción ocurra con una escala sin antecedentes en la región, lo cual en sí mismo ha tenido gran impacto en sus países vecinos, generando así una reorganización de las redes industriales regionales (Li, 2007). Por otro lado, como se procura evidenciar a lo largo de la Tesis, el proceso de *upgrading* o escalamiento industrial⁴ que ha mostrado China, ha roto la tendencia de industrializaciones orientadas a la exportación cada vez más limitadas en su alcance sectorial, no sólo superando a los países de incorporación relativamente contemporánea (Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia) sino también desafiando a predecesores de gran envergadura como Japón o Corea del Sur. En última instancia, otros países de la región como Vietnam, Bangladesh o Laos que han mostrado signos de industrialización exportadora posteriores a China parecen hacerlo con un alcance marcadamente más limitado, lo cual podría dar cuenta de que con el ascenso de China se ha erigido un límite en las posibilidades que la NDIT otorga al desarrollo de otros países de la región.

Estas evidencias ponen sobre la mesa una pregunta principal sobre la cual se articula la presente Tesis: ¿cuál es la especificidad del proceso de desarrollo de China, considerado éste en el marco del proceso evidenciado por la región del Este Asiático en su conjunto? Este interrogante central puede ser desanidado analíticamente en distintos grupos de preguntas o vectores de investigación que, sin embargo, se encuentran estrechamente vinculados entre sí.

El primero tiene que ver con la caracterización del rol que ocupa China en la NDIT. ¿Cómo ha evolucionado dicho rol desde fines de la década del 1970 hasta la actualidad?, ¿qué particularidades presenta China en comparación con los países de la

⁴ Se utiliza este término a lo largo de la tesis, por su amplia difusión desde el surgimiento del enfoque de las Cadenas Globales de Valor. Sintéticamente, el mismo hace referencia al proceso por el cual las empresas de un país pueden “escalar” hacia actividades de mayor valor agregado al interior de una determinada cadena global de producción (Gereffi et al., 2001; Humphrey y Schmitz, 2002).

región en su patrón de inserción comercial, el funcionamiento del mercado laboral y sus capacidades de escalamiento tecnológico?, ¿se ha reconfigurado plenamente hacia una economía en donde predomina el trabajo complejo?, ¿cómo se han transformado las condiciones de explotación de la clase trabajadora y cuál es su posición relativa en términos internacionales?

El segundo grupo tiene que ver con los factores específicos que hicieron de China un caso singular en la región. ¿Qué herencias históricas del denominado “período maoísta” son centrales para comprender el camino seguido por China tras sus reformas de apertura e inserción a las dinámicas de la NDIT?, ¿qué transformaciones globales contemporáneas al proceso de reconversión económica de China influyeron en su trayectoria?

El tercero es sobre el posible “techo” que la incorporación de China a la NDIT puede haber significado para los procesos de acumulación de otros países de la región y, por tanto, para la reproducción de la dinámica regional de sucesiva relocalización de la producción industrial en búsqueda de nuevas reservas de fuerza de trabajo barata. ¿China ha puesto o no un freno al esquema de los gansos voladores característico de la región?, ¿en qué medida existen aún ciertas producciones industriales que continúan relocalizándose hacia otros países de la región en busca de menores salarios?

Finalmente, una última arista está vinculada a la posibilidad de que China esté emergiendo como un verdadero competidor de las potencias occidentales, en particular de Estados Unidos, en la contienda por encabezar el desarrollo científico-tecnológico a nivel global. Aunque los debates sobre la disputa hegemónica entre estos países y la configuración de un nuevo orden mundial exceden a los propósitos de esta Tesis, no por ello dejan de presentarse evidencias y reflexiones que contribuyen a los mismos.

Dado el carácter de las preguntas planteadas, la Tesis propone un análisis del proceso de desarrollo económico de China con un fuerte anclaje empírico en la comparación con un conjunto de países representativo de las distintas oleadas de desarrollo del Este Asiático. Esta comparación se centra fundamentalmente en dos ejes: las transformaciones en la inserción comercial y en la configuración del mercado de trabajo. No obstante, a los fines de otorgar mayores evidencias sobre la particularidad del caso chino, esto es complementado con indicadores poblacionales, educativos, tecnológicos, de desarrollo de grandes empresas, entre otros.

Cabe realizar dos aclaraciones de orden metodológico. La primera se vincula al período bajo análisis en la Tesis. De manera general, este período está constituido por los años comprendidos entre 1978 y 2019. El inicio en 1978 se asocia al comienzo del denominado “período de reformas” vinculadas a la apertura a la llegada de capitales internacionales, la descolectivización de la producción agraria, la habilitación de la actividad privada local, entre otras. No obstante, en línea con el segundo vector de investigación planteado, un apartado específico de la Tesis se dedica a repasar la dinámica económica y social del período previo (1949-1978), aportando evidencias empíricas y reflexiones que se consideran necesarias para explicar el sendero que transitó el país una vez inserto en la dinámica de la NDIT. Por su parte, la fecha de finalización en 2019 obedece centralmente al surgimiento de la pandemia de COVID-19. En primer lugar, los años inmediatamente posteriores al de su surgimiento (2020 y 2021) fueron particularmente atípicos en cuanto al funcionamiento de la economía y, por ende, en cuanto a los valores de los indicadores económicos disponibles. Pero aún más, ante los episodios de disrupciones en las cadenas de suministros globales evidenciados en la pandemia, la agudización del conflicto con Estados Unidos y el creciente énfasis que se ha dado –dentro y fuera del ámbito académico– a los fenómenos del “*reshoring*” y “*near-shoring*” se encuentra en discusión la transición hacia una nueva fase en el comercio internacional. Aunque estas discusiones sólo son abordadas lateralmente en la Tesis, en el capítulo final se propone una breve reflexión al respecto y su consideración dentro de futuras líneas de investigación.

La segunda aclaración responde a la estrategia expositiva y de diálogo con otros enfoques. A los fines del fluir de la lectura, se opta aquí por desarrollar “por la positiva” el enfoque propio, el cual se basa de manera general en la Crítica de la Economía Política (Marx, [1859]1975; [1867]1995; [1894]2000) y, específicamente para las discusiones sobre el proceso de desarrollo del Este Asiático y de China, en la revisión crítica de la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo iniciada por Iñigo Carrera (2013) y ampliada en Charnock y Starosta (2016). En este recorrido, no obstante, se incluyen múltiples referencias a autores que, desde otros enfoques, han aportado evidencias y reflexiones valiosas sobre diversos aspectos del devenir económico de la región y el país en cuestión. De esta manera, las discusiones específicas con las interpretaciones devenidas de otros enfoques quedan ubicadas como comentarios finales o bien como Anexos de diversos capítulos.

Hechas las aclaraciones pertinentes, a continuación se presenta la estructura de capítulos en que se organiza el resto de la Tesis. El Capítulo 2 está organizado en torno a dos grandes apartados. En el primero se despliega una síntesis propia de un conjunto de leyes generales del funcionamiento del modo de producción capitalista, recuperando fundamentalmente los aportes de Marx ([1867]1995) y ampliándolos con los desarrollos de Iñigo Carrera (2007 y 2013). Lógicamente, esta síntesis privilegia ciertas aristas que serán retomadas luego para aportar elementos a la comprensión del proceso de desarrollo chino. En el segundo apartado, se busca plasmar cómo dichas leyes generales han tomado cuerpo en dos grandes etapas históricas de la División Internacional del Trabajo. Particularmente, se hace hincapié en el papel predominante que ha comenzado a ocupar el Este Asiático en la segunda de estas etapas, describiendo la forma secuencial que ha adoptado el desarrollo de los países de la región a los fines de situar el contexto sobre el cual se montó la reconversión económica que evidenció China tras su proceso de apertura y reformas. Un Anexo a este capítulo contrasta los argumentos plasmados con los que se desprenden de la teoría de los gansos voladores.

El Capítulo 3 tiene como objetivo brindar un repaso histórico de las principales transformaciones económicas evidenciadas en China a partir de su integración a las dinámicas de la NDIT. Ahora bien, pese a este objetivo central, se plantea allí la necesidad de destinar un primer apartado a repasar las características centrales de la configuración económica y social del denominado “período maoísta” (1949-1976) así como también ciertos resultados históricos que constituyeron el escenario sobre el cual operó el conjunto de reformas iniciado a fines de la década de 1970. En un segundo apartado, enfocado en el período 1978-2019, se distinguen cuatro subperíodos de análisis (1978-1993, 1994-2000, 2001-2008, 2009-2019) establecidos en torno a ciertos quiebres en la dinámica de variables macroeconómicas como el nivel de tipo de cambio real, el saldo de la balanza comercial, la tasa de crecimiento del producto y del empleo, así como también a ciertos eventos relevantes para el devenir económico del país como las primeras reformas de apertura al capital extranjero hacia fines de la década de 1970, el ingreso a la OMC en 2001 o la crisis global del año 2008. En ambos apartados se retoman los lineamientos teóricos del Capítulo 2 para añadir lecturas propias sobre lo sucedido.

El Capítulo 4 procede a caracterizar la transformación de la participación de China en el mercado mundial a partir de un conjunto de indicadores comerciales vinculados centralmente a la complejidad tecnológica de sus exportaciones. A través de indicadores

sobre el posicionamiento de China a nivel global y, fundamentalmente, mediante la comparación con otros países de la región, el capítulo presenta un conjunto de evidencias que apuntan a ilustrar la ruptura que significó el ascenso del país en términos de la dinámica regional. Particularmente, se destaca en este sentido la capacidad de China de posicionarse a la altura de los países de mayor desarrollo de la región en términos de su participación en las exportaciones mundiales de mercancías de alta complejidad tecnológica, así como también su persistencia en el tiempo como líder exportador en numerosos rubros de baja complejidad tecnológica. Un Anexo a este capítulo pone el foco sobre las tendencias comerciales en las cadenas productivas textil-indumentaria y de fabricación de electrónica de consumo. Ello permite destacar con mayor precisión las condiciones laborales y el tipo de capitales que operan en los segmentos específicos en los cuales China presenta mayor participación en el comercio mundial y también en aquellos donde las evidencias sugieren una continuidad de relocalización de la producción desde China hacia otros países de la región.

Guiado por la noción de que el tipo de inserción comercial tiene un correlato en las condiciones laborales que rigen en el país, el Capítulo 5 se adentra en el análisis de las principales transformaciones evidenciadas en el mercado laboral. Se destacan allí los mecanismos que impulsaron la masificación inicial del ejército de reserva en los ámbitos urbanos, el proceso relativamente generalizado de incremento de los salarios reales y la tendencia hacia una creciente diferenciación de la clase trabajadora en torno a las remuneraciones, las condiciones de trabajo y de acceso a la seguridad social. Tras un primer apartado metodológico, en el segundo apartado del capítulo se analizan las reformas que materializaron las mencionadas transformaciones, reflexionando sobre el rol ocupado por el Estado en la gestión de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. En un tercer apartado, se presenta un conjunto de evidencias empíricas centradas en la composición de la fuerza de trabajo según la calificación del puesto y la evolución salarial en términos agregados y según la calificación del puesto. En primera instancia, se analiza la información disponible para ilustrar la tendencia de crecimiento salarial y de creciente diferenciación a nivel nacional, para luego acudir a la comparación internacional.

Aun cuando los indicadores comerciales y laborales presentados en los capítulos 4 y 5 ilustran en buena medida la transformación del rol ocupado por China en la NDIT, el Capítulo 6 se propone analizar otro conjunto de indicadores que permiten dar cuenta

con mayor precisión la medida en que el país participa crecientemente del desarrollo tecnológico global y ha logrado gestar capitales de origen nacional que se encuentran en la frontera tecnológica. En tanto dicho avance ha estado acompañado por un conjunto de políticas en el ámbito científico y tecnológico, el capítulo presenta primero una breve síntesis de las transformaciones generales de las políticas desplegadas, incluyendo también una reflexión sobre el rol ocupado por la política estatal de acuerdo al enfoque teórico plasmado en el Capítulo 2.

Dadas las evidencias y reflexiones plasmadas a lo largo de los capítulos previos, el Capítulo 7 se avoca a responder qué factores hicieron de China un caso tan singular como para suponer una ruptura a nivel regional. Los dos primeros apartados del capítulo versan respectivamente sobre las implicancias de dos factores distintivos que se encontraban presentes en China al momento de su proceso de integración a la NDIT. El primero tiene que ver con la escala de fuerza de trabajo disponible, cómo ello se relaciona con la escala que alcanzó el proceso de acumulación de capital nacional, y cómo dicha escala permitió superar ciertos escollos típicamente presentes en los procesos de desarrollo “tardíos”. El segundo factor tiene que ver con la herencia de una configuración geográfica e institucional particularmente potente para acrecentar la diferenciación de la clase trabajadora. Finalmente, en un tercer apartado se discute el rol que ha ocupado la aceleración en la robotización y automatización industrial desde la década del 2000 a nivel global y su particular avance en China tras la crisis global de 2008. Un Anexo a este capítulo contrasta los argumentos esgrimidos desde el enfoque propio con los presentes en una selección de literatura que, desde enfoques teóricos alternativos, ha abordado preguntas similares sobre el proceso de desarrollo chino.

Finalmente, la Tesis cierra con unas breves reflexiones a partir del camino realizado y las líneas de investigación que se desprenden a futuro.

2. Leyes generales del modo de producción capitalista, manifestaciones en las dos etapas de la división internacional del trabajo y la emergencia del Este Asiático.

Como paso previo al análisis específico sobre el proceso de acumulación de capital chino, este capítulo presenta una síntesis, por un lado, de un conjunto de determinaciones generales del funcionamiento del modo de producción capitalista y, por otro, de sus manifestaciones en distintas etapas de la división internacional del trabajo. La síntesis privilegia ciertos ejes o aristas que se considera aportarán elementos para comprender las problemáticas específicas que se abordarán en los capítulos siguientes.

De esta forma, el primer apartado del capítulo está enfocado en las mencionadas determinaciones generales e inspirado principalmente en los desarrollos de Marx (1995) sobre la especificidad del capitalismo como forma de organización de la vida humana. Partiendo de un análisis sobre la forma específica que adquiere la organización del trabajo social en el capitalismo, se busca dar cuenta como el capital se constituye como la expresión más desarrollada de la relación social general – el valor- y actúa como un sujeto autónomo que rige las formas de reproducción de los individuos. Tras este reconocimiento se avanza sobre cuatro ejes específicos de relevancia para la Tesis, añadiendo también aportes originales de Iñigo Carrera (2007 y 2013). El primero de ellos se centra en cómo el cambio técnico motorizado por la producción de plusvalía relativa revoluciona las condiciones de trabajo y de reproducción de la clase trabajadora. Aquí, a diferencia de otros enfoques que postulan una tendencia de degradación absoluta de la clase trabajadora, se argumenta sobre un proceso de creciente diferenciación de la subjetividad productiva al interior de esta. El segundo eje versa sobre la formación de la tasa general de ganancia, a los fines de poner de relieve las diferencias en las dinámicas de funcionamiento de los capitales “normales” que alcanzan un grado de concentración y una escala productiva que les permite participar activamente en la formación de dicha tasa y de los denominados “pequeños capitales”. El tercer eje gira en torno al rol que ocupa en la acumulación de capital la existencia de una superpoblación relativa a las necesidades de utilización productiva de la fuerza de trabajo. El cuarto, versa sobre la naturaleza del Estado como representante general del proceso de acumulación de capital.

En el apartado 2.2 se desplegará un análisis de cómo las leyes generales del capitalismo se manifiestan histórica y geográficamente en dos grandes etapas de la organización mundial de la producción: la División Internacional del Trabajo Clásica

(DICT) y la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT). En el recorrido por las características centrales de estas etapas no sólo se resaltarán los roles que han ocupado diversos grupos de países en cada una de ellas, sino que también se analizara el vínculo entre las transformaciones técnicas, las condiciones de reproducción fuerza de trabajo y las formas de Estado vigentes. Dado el protagonismo central que adquirió la región del Este Asiático en la NDIT y a los fines de situar el contexto sobre el cual se monta el proceso de desarrollo chino, un último subapartado contiene un repaso de la trayectoria que mostró dicha región desde el surgimiento de la NDIT. En un Anexo al Capítulo se presenta la teoría de los “gansos voladores”, ampliamente difundida para explicar la trayectoria regional, marcando algunas de sus limitaciones y discrepancias respecto al enfoque aquí propuesto.

2.1. Leyes generales del modo de producción capitalista⁵

2.1.1. El punto de partida: la especificidad del modo de producción capitalista como forma de organización del trabajo social.

El modo de producción capitalista (MPC) no es sino una forma histórica específica de organización del proceso de producción y consumo de la humanidad en el recorrido de su reproducción como especie⁶. La particular característica de este modo de producción es la forma privada e independiente en que los individuos despliegan sus procesos de trabajo, aspecto que aparenta contradictorio con la naturaleza social de dicha actividad. A diferencia de los modos de organización de la sociedad basados en el esclavismo o en las relaciones feudales, la ausencia de lazos de dependencia personal que

5 El presente apartado representa una síntesis propia de desarrollos que, con distintos grados de profundidad, pueden encontrarse a lo largo de la obra de Marx, [1859]1975; [1867]1995; [1894]2000). Mientras el abordaje de Marx en algunos de los ejes a desarrollar es sistemático y acabado, en otros los argumentos aparecen planteados de forma embrionaria. En este sentido, la síntesis también está inspirada en las lecturas de Iñigo Carrera (2007 y 2013) y de autores como Starosta (2015) y Caligaris (2012), entre otros, que siguen el enfoque de Iñigo Carrera aportando elementos para la sistematización de los desarrollos presentes en Marx, profundizando sobre algunas problemáticas específicas de su obra y aportando argumentos originales para el análisis de manifestaciones históricas más recientes del capitalismo. Si bien se parte de las determinaciones más esenciales de la organización del modo de producción capitalista, en tanto síntesis orientada a desplegar ciertas aristas de interés para la presente Tesis, es posible que su ordenamiento y forma de abordarlas no se corresponda con el método desplegado por dichos autores. De esta manera, no sólo no debe atribuirse a los mismos el contenido de los argumentos aquí desplegados, sino tampoco el orden y la forma elegidos para su exposición. A su vez, a los fines del fluir de la lectura, sólo se incluyen referencias textuales que ilustran algunas de las afirmaciones puntuales de los autores respecto de los temas desarrollados.

6 “La historia natural de la vida humana es la historia del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo y, por lo tanto, del desarrollo de los modos de organizarse éste, o sea, del desarrollo de la conciencia y la voluntad” (Iñigo Carrera, 2007, pp. 45).

caracteriza al capitalismo implica que ningún individuo encuentra inmediatamente determinado qué debe producir y en qué cantidades para participar del proceso de metabolismo social.

Esta particular característica del MPC implica que los trabajos desplegados individualmente son sólo potencialmente sociales, dado que este carácter sólo se manifiesta al momento de exponer el fruto del trabajo a una relación de intercambio con otros productos fruto de trabajos ajenos⁷. En otros términos, los trabajos individuales solo adquieren su reconocimiento como partes alícuotas de la unidad del trabajo social si logran realizarse en el mercado. Así, cada uno de los productores encuentra la necesidad de guiar sus acciones no simplemente hacia la producción de valores de uso, sino hacia la producción de valor. En ausencia de una organización directa de la unidad del trabajo social, el valor, se erige como la relación social general que los individuos establecen entre sí de manera indirecta a través de los productos de su trabajo⁸. De esta manera, la conciencia libre de los productores de mercancías es la forma concreta de existencia de la enajenación de la conciencia en los productos de su trabajo⁹.

El valor, en tanto atributo común que permite a las mercancías entrar en una relación de igualdad más allá de sus diversas características materiales, proviene de aquello que es común a los distintos procesos de trabajo de los individuos abstraídos de la materialidad concreta sobre la que operan. Los distintos procesos de trabajo tienen en común, en tanto trabajo abstracto, ser procesos de gasto de cerebro, nervios, y músculo humano aplicados de manera consciente y voluntaria¹⁰. Ahora bien, el trabajo abstracto en sí mismo no hace a la existencia del atributo del valor ni de su forma de expresión en

⁷ “El conjunto de estos trabajos privados forma el trabajo colectivo de la sociedad. Como los productores entran en contacto social al cambiar entre sí los productos de su trabajo, es natural que el carácter específicamente social de sus trabajos privados sólo resalte dentro de este intercambio” (Marx [1867]1995, pp. 38).

⁸ “Lo misterioso de la forma mercantil consiste sencillamente, pues, en que la misma refleja ante los hombres el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas, y, por ende, en que también refleja la relación social que media entre los productores y el trabajo global, como una relación social entre los objetos, existentes al margen de los productores. Es por medio de este *quid pro quo* [tomar una cosa por otra] como los productos del trabajo se convierten en mercancías, en cosas sensorialmente suprasensibles o sociales” (Marx, [1867] 1995, pp.73).

⁹ “La conciencia y voluntad libres del productor de mercancías son la forma en que se realiza la enajenación de su conciencia y voluntad como atributos de la mercancía” (Iñigo Carrera, 2007, p.59)

¹⁰ “Los trabajos del sastre y del tejedor son elementos creadores de los valores de uso chaqueta y lienzo precisamente por sus diferentes cualidades; en cambio, forman la *sustancia* del valor chaqueta y del valor lienzo desde el momento en que hacemos caso omiso de sus cualidades específicas a fin de ver solamente la cualidad igual que ambo poseen, la cualidad de ser trabajo humano”. (Marx [1867]1995, pp.49-50)

las restantes mercancías. Específicamente, el trabajo abstracto imprime el atributo de valor a las mercancías cuando este es realizado de manera privada e independiente de los restantes miembros de la sociedad. Cuando el trabajo se realiza en estas condiciones tiene que imprimir dicho atributo como forma de manifestar en el producto su carácter de trabajo social, de parte alícuota de la unidad colectiva de capacidad de trabajo de la sociedad. El valor emerge como un atributo necesario para organizar indirectamente la asignación de la capacidad de trabajo total de la sociedad, cuando no rige ninguna forma de organización directa entre las personas¹¹.

En tanto atributo puramente social, la magnitud del valor encuentra su determinación, no en el tiempo de trabajo abstracto individual, sino en el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías que se desprende del grado medio de destreza e intensidad que rige en la sociedad en un determinado momento del tiempo. En otras palabras, el valor de las mercancías se encuentra determinado por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario para su producción¹².

A partir de esta determinación cuantitativa del valor, en el análisis de las dos formas que adquiere la circulación de las mercancías, el ciclo mercancía-dinero-mercancía (M-D-M) y dinero-mercancía-dinero (D-M-D), surge a la vista el origen de la producción del plusvalor en tanto forma específica que adquiere el plustrabajo social en el capitalismo. El ciclo de circulación de las mercancías representado por el intercambio M-D-M, tiene por contenido la satisfacción de las necesidades de consumo, dado que sólo tiene sentido si se encierra una diferencia cualitativa a su inicio y su final, es decir si transforma la mercancía inicial en una distinta al final. En oposición, el ciclo D-M-D no presenta diferencia cualitativa alguna en su inicio y final, el único sentido que puede cobrar este proceso es el acabar una diferencia cuantitativa entre sus extremos (D-M-D'), que el monto de dinero sea al final superior al monto inicial¹³.

¹¹ “El trabajo abstracto socialmente necesario gastado para producir una mercancía se representa como la aptitud de ésta para relacionarse con otra en el cambio, o sea, como su valor, porque esta cambiabilidad de las mercancías es la forma indirecta en que se impone la unidad de la producción social cuya organización se rige de manera privada e independiente” (Iñigo Carrera, 2007, pp.52).

¹² “Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad” (Marx, [1867]1995; pp.44)

¹³ El ciclo M-D-M comienza en el extremo de una mercancía para terminar en el de la otra, que sale de la circulación y entra en el consumo. Su fin último es, por tanto, el consumo, la satisfacción de necesidades, en una palabra, valor de uso. Por el contrario, el ciclo D-M-D parte del extremo del dinero para retornar por último al mismo extremo. Su motivo propulsor y la finalidad que lo mueve es, por tanto, el valor de

El dinero, en tanto masa de valor que se vuelca a la circulación sin más fin que la de incrementarse cuantitativamente queda determinado como capital¹⁴. A diferencia del circuito M-D-M dónde el objetivo inmediato es externo al propio circuito (esto es, la satisfacción de una necesidad de consumo del individuo poseedor de la mercancía), la fuerza que motiva el circuito D-M-D' -la valorización del valor- aparece como interna al propio proceso, en tanto el objetivo es en sí mismo la masa de dinero acrecentada que surge del doble intercambio. Una vez completado el circuito de circulación del dinero como capital, se alcanza nuevamente una masa finita de dinero que para continuar su existencia como capital debe ser lanzado nuevamente a la circulación¹⁵.

Lo anterior implica que el proceso de valorización del valor se reproduce constantemente como si no hubiera límite alguno para ello. No sólo ello, sino que las personas que intervienen en este proceso deben someter su conciencia y voluntad al objetivo que persigue de la circulación de dinero como capital. El proceso de valorización del capital no se encuentra así guiado por una abstracta voluntad, interés o ambición de los poseedores del capital, sino por una necesidad que se impone sobre sus conciencias. El capital actúa así como un sujeto que adquiere un movimiento autónomo de valorización, siendo la forma más desarrollada que adquiere la relación social general indirecta entre los miembros de la sociedad. A medida que se extiende la acumulación de capital como relación social general, la reproducción de la vida humana en todas sus formas pasa a ser un momento de la reproducción del capital¹⁶.

cambio mismo. En la circulación simple de mercancías, ambos extremos tienen la misma forma económica. Ambos son mercancías... Pero son valores de uso cualitativamente distintos, por ejemplo, trigo y ropa. Otra cosa ocurre en la circulación D-M-D. A primera vista, se diría que esta carece de contenido, que es algo puramente tautológico. Los dos extremos tienen la misma forma económica. Ambos son dinero y no, por tanto, valores de uso cualitativamente distintos... Lo único que puede distinguir a una suma de dinero de otra es su magnitud. Por consiguiente, el proceso D-M-D no puede deber su contenido a una diferencia cualitativa entre ambos extremos, ya que los dos son dinero, sino solamente a su diferencia cuantitativa. (Marx, [1867]1995; pp.140)

¹⁴ "Por tanto, el valor adelantado no se limita a conservarse en la circulación, sino que cambia con ella su magnitud de valor, arroja una plusvalía o se valoriza. Y esta valorización es lo que lo convierte en capital" (Marx, [1867]1995; pp. 141)

¹⁵ La circulación simple de mercancías – la venta para la compra- sirve de medio para un fin situado fuera de la circulación, que es la apropiación de valores de uso, la satisfacción de necesidades. En cambio, la circulación del dinero como capital constituye un fin en sí, pues la valorización del valor sólo se da dentro de este movimiento constantemente renovado. El movimiento del capital es, por tanto, incesante (Marx, [1867]1995; pp. 141).

¹⁶ "En la medida en que, desde la perspectiva materialista de Marx, este proceso social de producción no es simplemente "la reproducción de la existencia física de los individuos", sino una "forma definida de expresar su vida, un modo definido de vida", no puede haber absolutamente ningún aspecto de la existencia humana que no se determine como una instancia de esta interacción metabólica invertida como atributo del capital. Pese a estar invertida en su forma, éste es el modo en que existe la materialidad de la vida humana.

La capacidad para que el proceso D-M-D' pueda reproducirse de manera general sólo puede explicarse por la existencia de una mercancía cuya utilización pueda crear más valor de la que ella porta. En tanto el trabajo (cuando es realizado de manera privada e independiente) representa la acción que crea el valor, el funcionamiento de la acumulación de capital requiere hacer de la capacidad de trabajar una mercancía. La concentración de los medios de producción en manos de un fragmento reducido de la población tiene como contrapartida la existencia de una masa de obreros “doblemente libres”, en tanto se encuentran librados de lazos directos de dependencia personal, y librados de la propiedad sobre los medios de producción. Esta doble libertad impone así a éstos la necesidad de vender temporalmente su fuerza de trabajo como única vía para reproducir su vida¹⁷. Así, la existencia de la fuerza de trabajo como mercancía constituye un rasgo esencial del capitalismo¹⁸. Al igual que las restantes mercancías, el valor de la fuerza de trabajo se encuentra determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. Concretamente, se trata del valor de los medios de vida que requiere la fuerza de trabajo para su reproducción en las condiciones normales acordes a su forma de participación en la producción social¹⁹.

En consecuencia, no puede haber exterioridad a su movimiento. El resultado de la constitución del capital como sujeto alienado es que todas las determinaciones del proceso de la vida humana resultan ser realmente portadoras materiales de la autoexpansión de aquél. A partir de este punto, la exposición [de Marx, GW] mostrará que los individuos, precisamente por ser los sujetos materiales de este proceso (y no "a pesar de"), se vuelven personificaciones de diferentes determinaciones que se desprenden del movimiento de autovalorización del valor” (Starosta, 2015, pp202, traducción propia)

¹⁷ “Para convertir el dinero en capital, el poseedor del dinero necesita, pues, encontrar en el mercado de mercancías al trabajador libre; libre, en el doble sentido de que, como persona libre, pueda disponer de su fuerza de trabajo como mercancía y de que, por otra parte, no tenga otras mercancías que vender, que se vea suelto y desembarazado, libre de todas las cosas necesarias para la realización de su fuerza de trabajo” (Marx, [1867]1995, 154-155).

¹⁸ “Lo que caracteriza, por tanto, la época capitalista es que la fuerza de trabajo asume, para el propio obrero, la forma de una mercancía que le pertenece, y su trabajo mismo, por consiguiente, la forma de trabajo asalariado. Con ello se generaliza, al mismo tiempo, la forma mercantil de los productos del trabajo.” (Marx, [1867]1995, pp156, nota al pie 41).

¹⁹ “El valor de la fuerza de trabajo, como el de cualquier otra mercancía, se determina por el tiempo de trabajo necesario para producir y también, naturalmente, reproducir este artículo específico...Para poder mantenerse el individuo viviente necesita cierta cantidad de medios de sustento...El valor de la fuerza de trabajo se traduce en el de una determinada cantidad de medios de vida” (Marx, [1867]1995, pp156-157). Como se pondrá de manifiesto en mayor medida en el apartado siguiente, cabe aclarar que se comprende aquí que el conjunto de medios de vida que hacen al valor de la fuerza de trabajo no debe asociarse a una mera capacidad de “subsistencia”. Por el contrario, se trata de un conjunto amplio de medios de vida que no sólo varían en volumen y cualidad según la geografía y la historia de la clase trabajadora de cada país (lo que puede sintetizarse en lo que Marx denominó “elemento histórico y moral”), sino también según el tipo de proceso de trabajo que debe poner en marcha cada trabajador. En este sentido, el propio Marx ya afirmaba: “Para modificar la naturaleza general del hombre, haciendo que adquiriera la habilidad y destreza necesarias en determinada rama de trabajo, que su fuerza de trabajo se desarrolle y califique de un modo

De esta forma, la posibilidad de incrementar el capital total de la sociedad mediante el circuito D-M-D' radica en que la fuerza de trabajo puede crear durante su actividad productiva un valor mayor que ella porta en tanto mercancía. En otros términos, el valor generado a lo largo de las jornadas laborales debe superar en magnitud al valor de los medios de vida necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, es decir, debe portar un plusvalor.

2.1.2. Producción de plusvalía relativa, transformaciones en la subjetividad productiva de la clase trabajadora y valor de la fuerza de trabajo

En tanto mercancía de la cual brota el plusvalor, la fuerza de trabajo debe necesariamente reproducirse en condiciones normales para la continuidad del proceso de acumulación de capital²⁰. En este sentido, el alargamiento o la intensificación de las jornadas laborales no sólo presenta límites naturales (determinados por la longitud de los días y los tiempos de descanso necesarios para poder actuar productivamente) sino límites sociales vinculados a la necesidad de preservación de la fuerza de trabajo. La producción de plusvalía en escala ampliada encuentra sólo un camino posible para realizarse de manera ilimitada. El mismo consiste en reducir la porción de la jornada de trabajo que los trabajadores destinan a producir el valor equivalente al de los medios de vida necesarios para su reproducción, extendiendo la porción de la jornada en que este trabaja gratuitamente para el capital; esto es la producción de plusvalía relativa.

Este proceso se pone en movimiento bajo la existencia de recortes o fragmentos privados del capital total social, es decir, capitales individuales, que regidos por la necesidad de valorización entran constantemente en competencia por captar parte de la demanda social solvente. Dicha competencia tiene como forma normal la introducción de herramientas, maquinarias y técnicas de producción más modernas que permitan aumentar el volumen de insumos sobre los que opera cada obrero a lo largo de su jornada, dando lugar a un mayor volumen de producto final por obrero o, en otros términos, a un incremento en la productividad del trabajo. La introducción de avances técnicos permite

específico, se requiere cierto grado de educación o cultura, que supone, a su vez, una cantidad más o menos grande de equivalentes-mercancías" (Marx, [1867]1995, pp157).

²⁰ En resumidas cuentas, por reproducción de la fuerza de trabajo en condiciones "normales" se refiere, por un lado, a que ésta pueda adquirir los medios de vida necesarios para la reposición del desgaste que implica la jornada laboral (pudiendo participar nuevamente de sus actividades productivas) y para la producción de nuevas generaciones de trabajadores y, por otro, a que las condiciones laborales (la intensidad y la extensión de la jornada, las condiciones de salubridad, etc.) no impliquen un deterioro prematuro de la capacidad de trabajar.

que un mismo volumen horario de trabajo se plasme en una mayor masa de mercancías, redundando en un menor valor individual de cada una de ellas. Si bien inicialmente un capital individual que aplica una nueva técnica o maquinaria puede hacerse con ello de una plusvalía extraordinaria (al vender su mercancía a un precio entre el valor individual y el valor social)²¹, la generalización de estas condiciones técnicas al conjunto de capitales se traduce luego en una reducción del valor social de la mercancía²². En tanto se trate de mercancías que entran en la canasta de consumo de la clase obrera, ello abarata el valor de la fuerza de trabajo, quedando liberada una mayor parte de la jornada para la producción de plusvalor²³.

Ahora bien, el proceso de producción de plusvalía relativa basado en el incremento general de la productividad del trabajo, más allá de generar un resultado cuantitativo (la capacidad de producir un mismo volumen de mercancías con la misma masa de trabajo y, derivado de ello, el consecuente abaratamiento de los medios de vida que consume la clase obrera), genera una transformación cualitativa en las condiciones materiales de trabajo que enfrenta la clase obrera y, con ello, en su conciencia y voluntad²⁴. En otras palabras, los avances técnicos y de organización del trabajo que viabilizan el incremento de la producción de plusvalía relativa, al transformar la materialidad de los procesos de trabajo, no sólo revolucionan los conocimientos técnicos

²¹ En la obra de Marx, la plusvalía extraordinaria aparece como un momento relativamente fugaz en el cual un capital que hace uso de una mejor técnica productiva puede valorizarse por encima de la ganancia media hasta que esta técnica se generaliza. Sin embargo, como señala Iñigo Carrera: “la cosa cambia [la fugacidad de la plusvalía extraordinaria, GW] ...cuando la producción de la innovación técnica misma se convierte en una rama separada de la producción de la maquinaria que la va a portar. Cada renovación del ciclo productivo en esta rama arroja un producto investido de la virtud de permitir apropiar ganancia extraordinaria a los capitales que la usan. De manera que el capital que produce esta mercancía [la innovación técnica, GW]... puede acceder a un flujo continuo de ganancia extraordinaria” (Iñigo Carrera, 2013, pp. 143)

²² “Debe, por tanto, operarse una revolución en las condiciones de producción de su trabajo, ósea, en su modo de producción y, por tanto, en el mismo proceso de trabajo. Por aumento de la fuerza productiva del trabajo, entendemos, aquí, en general, un cambio en el proceso de trabajo que reduzca el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía, de tal modo que una cantidad menor de trabajo sea ahora capaz de producir una cantidad mayor de valor de uso” (Marx, [1867] 1995, pp. 283).

²³ “Para que el valor de la fuerza de trabajo disminuya, se necesita que el aumento de la fuerza productiva afecte a ramas industriales cuyos productos determinen el valor de la fuerza de trabajo, es decir, que produzcan los medios de vida habituales o puedan sustituirlos” (Marx, [1867] 1995, pp. 283).

²⁴ “El papel histórico que juega el modo de producción capitalista en el desarrollo de las fuerzas productivas materiales de la sociedad no se limita a una abstracta revolución constante de las bases técnicas de la producción. La clave se encuentra en la forma concreta de esta revolución constante. Porque, así como obrero y capitalista no tienen más voluntad ni existencia social que como encarnaciones de las potencias del capital, la revolución técnica constante en que se realizan estas potencias revoluciona su determinación como sujetos sociales enajenados. Revoluciona, por lo tanto, su conciencia y voluntad” (Iñigo Carrera, 2013, pp.16)

que son requeridos en la fuerza de trabajo para actuar productivamente, sino también las formas de conciencia, actitudes y disposiciones, incluyendo entre éstas la disciplina, la capacidad de organizar el propio proceso de trabajo, la autoestima, la motivación, etc. **Estos atributos en su conjunto constituyen la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo**²⁵.

En primer lugar, la primera modalidad en la que el capital avanza en la producción de plusvalía relativa consiste en el mero aglutinamiento de múltiples obreros doblemente libres bajo un mismo techo para trabajar acorde a un determinado plan de producción²⁶. En lo que Marx denomina simple cooperación²⁷, el capital transforma a los obreros doblemente libres en integrantes de un organismo colectivo de producción, en partes de un obrero colectivo. Este proceso potencia la valorización no sólo al generarse economías de escala en la utilización de los medios de producción, sino que da lugar a un doble salto de la productividad del trabajo humano: la capacidad individual de trabajo se potencia a partir de la cooperación con otros sujetos y, al mismo tiempo, surge una “nueva fuerza productiva social” en la medida que la cooperación permite superar ciertas barreras en la capacidad trabajo aplicado aisladamente²⁸.

Desde el punto de vista de la subjetividad productiva portada individualmente por cada uno de los obreros, la cooperación en sí misma no implica una transformación radical

²⁵ “El término “subjetividad productiva” aprehende la integridad de los atributos constitutivos de la fuerza de trabajo. Capta tanto su dimensión técnica, atinente a las funciones productivas directas específicas que ha de llevar a cabo, como su aspecto “moral”, concerniente a las formas generales de conciencia y autocomprensión requeridas por las formas de organización del proceso capitalista de trabajo” (Charnock y Starosta 2016, pp.19, traducción propia).

²⁶ Lejos de tratarse de etapas históricas secuenciales en la producción de plusvalía relativa, cada una de las “modalidades” a presentar aquí se superpone y se potencia con las formas precedentes. Por otra parte, cabe aclarar que si bien el trabajo cooperativo existe en formas de organización social previas al capitalismo, la novedad que presenta en el marco de la organización capitalista es que se pone a trabajar en conjunto a sujetos con un mayor grado de desarrollo de las potencias productivas de sus trabajos individuales, grado que es propio a su carácter de individuos libres e independientes (Starosta, 2015).

²⁷ “La forma de trabajo de muchos obreros que trabajan combinados y con arreglo a un plan en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos, pero coordinados, se llama cooperación” (Marx [1867]1995, p.292)

²⁸ “Puede ocurrir que, en un caso dado, la jornada de trabajo combinada potencie su fuerza productiva porque aumente la potencia mecánica del trabajo, porque se extienda su esfera de acción en el espacio; ...porque estimule la acción del individuo...porque economice los medios de producción empleados...en cualquier caso, tendremos que la fuerza productiva específica de la jornada de trabajo combinado es la fuerza productiva social del trabajo...Esta fuerza productiva brotará directamente de la cooperación. Al cooperar con otros de una manera planificada el trabajador se sobrepone a sus limitaciones individuales y desarrolla toda su capacidad genérica” (Marx [1867]1995, p.292)

respecto a la presente en formas precapitalistas del trabajo artesanal²⁹. Aun cuando la cooperación simple pone a trabajar codo a codo a los obreros manifestándose ante ellos la potencia productiva que surge de la organización colectiva del trabajo, en tanto esta forma se despliega bajo la compra de esta fuerza de trabajo por parte de capitales individuales, la potestad de organizar conscientemente dicho proceso aparece como una potestad del capital e, inicialmente, de su personificación: el capitalista individual. En oposición al trabajo artesanal independiente o al trabajo a destajo, el obrero colectivo es sometido a la dirección de su proceso de trabajo por parte del capitalista que, en tanto vela no sólo por la producción de valores de uso sino de plusvalor, toma una forma despótica y de control sobre los tiempos de trabajo. No obstante, al mismo tiempo que el capital incrementa la capacidad de disciplinar a los trabajadores e imponer el ritmo del proceso de trabajo al poner este bajo su comando, y pese a no haber cambios radicales en el proceso de trabajo, al agrupar bajo un mismo techo a los obreros facilita su asociación en solidaridad en la lucha por sus condiciones de venta y explotación, poniéndose por delante una traba en su capacidad de valorización³⁰.

La división manufacturera del trabajo constituye la modalidad de organización de la producción a partir de la cual el capital contrapone dicha traba, transformando radicalmente los atributos productivos portados individualmente por los trabajadores. Esta modalidad consiste en desglosar la unidad del proceso de producción de las mercancías en tareas parciales a ser llevadas a cabo por obreros especializados, que pierden el control individual sobre las porciones del proceso de producción sobre las que no operan directamente. De esta forma, opera una degradación de la subjetividad productiva de los trabajadores en tanto la potencial universalidad de las capacidades productivas humanas queda reducida en cada sujeto al ejercicio repetitivo de una habilidad particular³¹. Este paso potencia la valorización no solo mediante la intensificación del trabajo, al reducir los “tiempos muertos” individuales que surgen en

²⁹ “La materialidad de la subjetividad productiva individual de los trabajadores permanece cualitativamente inalterada respecto a formas precapitalistas de trabajo artesanal. Como señala Marx, estos desarrollos en el proceso de producción de la vida humana a partir de la simple cooperación no involucran ninguna alteración mayor en el método de trabajo en sí mismo” (Starosta, 2015, p.238, traducción propia)

³⁰ “Al poner a los trabajadores bajo el mismo techo, el capital facilita el establecimiento de relaciones de solidaridad a través de las cuales los obreros intentan restringir el consumo de su fuerza de trabajo por parte del capitalista” (Starosta, 2015, pp. 246)

³¹ “Del producto individual de un artesano aparte, encargado de hacer diversas cosas, la mercancía se convierte así en el producto social de una colectividad de artesanos, cada uno de los cuales ejecuta continuamente una sola operación parcial” (Marx [1867]1995, pp.303)

el cambio de una tarea a otra durante la jornada, sino también mediante una reducción del valor de la fuerza de trabajo, dado que se simplifican las habilidades que debe adquirir la misma³². Por otra parte, el carácter del obrero como un sujeto colectivo no se acota ahora a la cooperación que surge de su aglutinamiento bajo la órbita de un mismo capital, sino a la parcialidad que presenta el resultado de cada trabajo individualmente desplegado con relación al proceso íntegro de producción de las mercancías.

En esta modalidad, las fuerzas productivas del trabajo asociado del obrero colectivo se desarrollan a expensas de los atributos productivos de los obreros individuales, que pierden conciencia sobre la unidad material y social del proceso de producción. A su vez, la conversión de los obreros doblemente libres en “individuos parciales” refuerza su subordinación al mando del capital. No sólo deben vender su fuerza de trabajo dado que no disponen de los medios de producción, sino que deben hacerlo porque los atributos que portan no alcanzan en sí mismos para la producción íntegra de las mercancías. Al tiempo que el proceso descrito refuerza el poder que tiene el capital para imponer sobre los obreros las condiciones de explotación, la unidad del proceso productivo todavía depende de la destreza, agilidad y de la fuerza de los obreros especializados en el manejo de sus herramientas. En otros términos, la fluidez y el ritmo del proceso integral de producción de las mercancías aún dependen de la habilidad manual o del conocimiento de “oficio” de los obreros y de su voluntad de actuar coordinadamente en tanto órganos parciales. Esta capacidad representa la base de poder con la que cuentan los trabajadores, aún en el marco de mayor intensificación y degradación impuesto por la división manufacturera, en la disputa por la imposición de las condiciones de venta y explotación de su fuerza de trabajo³³.

La introducción del sistema de la maquinaria y el surgimiento de la gran industria, como forma más desarrollada del proceso de producción de plusvalía relativa, avanza en la superación de dicho límite. La maquinaria en sus distintas variantes apunta, por un

³² “Al lado de la gradación jerárquica, aparece así la simple división de los obreros en obreros calificados y no calificados. Los gastos de aprendizaje de los segundos desaparecen totalmente, y los de los primeros se reducen, como consecuencia de la sencillez de sus funciones, en comparación con los artesanos. En ambos casos desciende el valor de la fuerza de trabajo” (Marx [1867]1995, pp.314)

³³ “Durante el período manufacturero propiamente dicho [el capital, GW] tropezó con muy diversos obstáculos para llevar plenamente a la práctica sus tendencias...La destreza artesanal era la base de la manufactura, y el mecanismo colectivo que en ella funcionaba no estaba sostenido por un esqueleto objetivo, independiente de los obreros mismos, y en ello hacía que el capital tuviera que luchar a cada paso con la insubordinación de los trabajadores” (Marx [1867]1995, pp.314)

lado, a sustituir el movimiento de la mano humana mediante automatismos que apliquen fuerzas naturales al objeto de trabajo para su transformación. Por otro, avanza en la supresión de los conocimientos prácticos portados en la subjetividad de los trabajadores, mediante su estandarización y codificación como conocimientos incorporados objetivamente al propio funcionamiento de la máquina³⁴. De esta forma, la maquinaria se transforma en el núcleo organizador del proceso productivo, y los roles asumidos por cada órgano del obrero colectivo, sus movimientos y tiempos de trabajo comienzan a regularse por la articulación establecida por las distintas fases del sistema de la maquinaria³⁵. Así, no sólo el capital avanza removiendo lo que hasta entonces era una base central del poder de negociación de la clase trabajadora (la capacidad de intervenir sobre el proceso productivo dada la dependencia de éste de la destreza manual y conocimientos prácticos portados por los obreros), sino que también tiende a borrar la necesidad técnica de “atar” a un individuo a una misma tarea parcial de por vida. A los fines de las discusiones que se darán en capítulos posteriores de la Tesis, interesan destacar aquí dos aspectos del sistema de la maquinaria.

El primero está relacionado a cómo éste impacta en la subjetividad productiva de la clase obrera. Aquí, cabe a destacar que, en oposición a la particularización a la que tiende el mecanismo de la división manufacturera del trabajo, **la determinación más general que impone la maquinaria es la generación de obreros con atributos universales**. El funcionamiento del sistema de la maquinaria tiende a volver superfluos los atributos particularistas portados por la fuerza de trabajo (el conocimiento de “oficio” asociado a habilidades físicas o percepciones sensoriales desarrolladas a partir de la experiencia laboral, la especialización en el manejo de ciertas herramientas, etc.), demandando, en contraposición, obreros que sean capaces de trabajar con distintas variantes de máquinas y que, por ende, porten ciertos atributos universales vinculados al

³⁴ “Al convertirse en maquinaria, los instrumentos de trabajo adquieren una modalidad material de existencia que exige la sustitución de la fuerza humana por las fuerzas que suministra la naturaleza y de la rutina nacida de la experiencia por una aplicación consciente de las ciencias naturales” (Marx [1867]1995, pp.344)

³⁵ La codificación de los conocimientos prácticos antes portados por la fuerza de trabajo y su incorporación como elementos objetivos del funcionamiento de la maquinaria, requiere que la actividad de estandarización y sistematización de dichos conocimientos se afirme como una actividad externa y previa al proceso mismo de producción, afirmándose como una actividad de producción de conocimiento científico. La generalización del sistema maquinaria como modalidad de producción de plusvalía relativa lleva incorpora a la ciencia como elemento central de los procesos productivos y potencia así su desarrollo.

funcionamiento de aquellas³⁶. La necesidad de una formación universal previa al ingreso efectivo a la producción toma forma en la generalización de la escolaridad como dispositivo específico de formación de la clase obrera³⁷.

Ahora bien, esta tendencia general a la universalización se realiza, no obstante, determinando tres cursos diferenciados al interior de la clase obrera. En primer lugar, a medida que la maquinaria tiende a codificar las tareas que previamente requerían de la destreza y el conocimiento práctico de los obreros, un fragmento de la clase trabajadora encuentra su subjetividad productiva degradada. Esta porción de la fuerza de trabajo queda relegada crecientemente a funcionar como un mero apéndice que asiste o supervisa el funcionamiento de la maquinaria, siendo sus movimientos y ritmos de trabajo subordinados al que impone aquella. Aun cuando la subjetividad productiva de este fragmento de la fuerza de trabajo se encuentra degradada al perder la capacidad de concebir al proceso de trabajo en su unidad material y social, el capital necesita que esta fuerza de trabajo porte ciertos atributos generales como la lecto-escritura, la capacidad de comunicación verbal, entre otros. Estos atributos requieren ser generados de manera previa al ingreso a los procesos de trabajo y, al ser de carácter universal para toda la clase obrera, se transmiten a partir los sistemas educativos. No sólo eso, sino que a medida que las maquinas crecen en complejidad, también lo hace el “piso” de atributos que son

³⁶ Al mismo tiempo, esta condición torna más fluida la acumulación de capital al dotar de mayor flexibilidad a los individuos para pasar de unas a otras ramas de la producción según sea requerido acorde a la demanda solvente por mercancías de cada una de ellas

³⁷ Al tender a remover la fuerza y la formación previa en un “oficio” como atributos necesarios para participar en la producción industrial, tal como describe Marx en su capítulo dedicado a la Gran Industria, la maquinaria *inicialmente* multiplica la extensión de la masa de fuerza de explotable a partir de la incorporación en masa de niños y mujeres a las fábricas. Por otra parte, como forma de “economizar” el uso de la maquinaria, los capitales individuales también pujan por una mayor intensificación del trabajo y prolongación de la jornada laboral. Ahora bien, esta dinámica inicial de extensión del radio de acción de la explotación y de intensificación que el sistema de la maquinaria impone sobre el conjunto de la clase obrera es la que desata, al mismo tiempo, el proceso que realiza crecientemente su universalización. En la degradación física y mental y la posterior incapacidad para actuar productivamente de aquellos niños que son sometidos al trabajo infantil, la propia clase obrera reconoce como una necesidad para la continuidad de su capacidad de vender su fuerza de trabajo y, por ende, como una necesidad para su reproducción, la lucha por el establecimiento de la prohibición del trabajo infantil y la obligatoriedad de la educación. En dicha lucha, la clase obrera actúa personificando una necesidad para la reproducción ampliada del capital social total que se contrapone a los intereses inmediatos de los capitales individuales. No solo brega por salvaguardar la reproducción de futuras generaciones de fuerza de trabajo y, por ende, de la mercancía de la cual brota la plusvalía, sino también impone la formación universal de la fuerza de trabajo futura con un conjunto de atributos comunes y necesarios para su incorporación posterior al sistema de la maquinaria (Starosta, 2015; Iñigo y Río, 2017; Hirsch, 2022).

necesarios para que los operarios puedan asistir a las mismas, extendiéndose la necesidad educación general de la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, el avance de la maquinaria, al tornar superfluos ciertos atributos productivos portados por la fuerza de trabajo en relación con las necesidades de valorización del capital, consolida a una parte de la clase trabajadora como población sobrante, alcanzando incluso a despojar a este fragmento de la mera capacidad de reproducir su vida natural³⁸.

En tercer lugar, en tanto la maquinización de los procesos productivos requiere una creciente producción y aplicación de conocimiento científico que escapa a los alcances de sujetos capitalistas, el capital requiere desarrollar o expandir la subjetividad productiva de un fragmento de la clase trabajadora para poner en marcha estas tareas. Este conocimiento científico abarca tanto el avance sobre las propiedades físicas y químicas de los materiales, como el estudio de tiempos y movimientos para optimizar y eventualmente automatizar cada una de las operaciones parciales de los procesos productivos. A eso se añade también, la necesaria tarea de organizar procesos productivos crecientemente complejos que interrelacionan con mayor velocidad múltiples insumos, fuerza de trabajo y maquinas, lo cual requiere desarrollar conocimientos ligados a la coordinación de los procesos productivos de cada capital individual. A su vez, el crecimiento de la escala de operaciones de los capitales individuales lleva consigo la necesidad de poner en manos de un fragmento de la clase trabajadora las tareas de representación del capital en la circulación frente a proveedores y clientes para organizar la compra de insumos y venta de los productos, la de gestión de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo y la de organización de las finanzas y las propias decisiones de inversión de dichos capitales³⁹.

En síntesis, la producción de plusvalor relativo y la ampliación de la escala de la acumulación de capital mediada por el sistema de la maquinaria, aun teniendo como tendencia general el avance hacia la producción de sujetos con atributos universales, da

³⁸ Sobre esta determinación se profundizará en el apartado siguiente

³⁹ La diferenciación de la subjetividad productiva de la clase trabajadora fruto de los distintos requerimientos de atributos productivos presupone la diferenciación existente al interior del sistema educativo en cuanto a la calidad, orientación, y años de formación que alcanzan en él distintos miembros de la clase trabajadora. En tanto sociedad basada en la existencia de sujetos libres en el ejercicio de su conciencia y voluntad, esta diferenciación no puede ser estipulada de un modo directamente social, sino que debe dar lugar a la elección de las personas en su propio desarrollo como vendedores/as de fuerza de trabajo (Hirsch, 2022).

cuerpo a una **diferenciación de la subjetividad productiva de la clase trabajadora**. Esta diferenciación tiene como contrapartida una diferenciación en el valor de la fuerza de trabajo de los distintos fragmentos de la clase obrera. A medida que se requiere avanzar en la expansión de la subjetividad productiva de un fragmento de la clase trabajadora, el valor de esta fuerza de trabajo tiende a crecer en relación con la mayor extensión de su período de formación, así como también con los distintos tipos de consumos que se requieren para reproducir las diversas formas de conciencia, actitudes y disposiciones que deben poseer estos trabajadores en relación con el papel que ocupan en la producción social⁴⁰. De esta forma, los salarios y condiciones laborales en general que enfrenta la fuerza de trabajo a cargo de tareas creativas o innovativas, de gestión de los capitales, etc., tienden a diferenciarse de las que rigen para el fragmento de la población obrera de subjetividad degradada que, aun cuando tiende a requerir un “piso” creciente de atributos universales, presenta un valor de la fuerza de trabajo inferior.

La segunda cuestión para destacar sobre la maquinaria es que, en el MPC, el objetivo de su introducción en los procesos productivos no es en sí mismo el incremento de la productividad, la eliminación de la pericia obrera o el uso eficiente de los insumos, sino el aumento de la capacidad de valorización del capital. La introducción de maquinaria en reemplazo de “trabajo vivo” solo se vuelve viable cuando el valor de la primera resulta inferior al valor de la fuerza de trabajo que ésta puede reemplazar. Por otra parte, para volver rentable la aplicación de nuevas máquinas (o cualquier otra mejora productiva) normalmente se requiere incrementar los volúmenes de producción a los fines de economizar el uso de aquellas⁴¹. En este sentido, el volumen de demanda que pueda

⁴⁰ Se desprende del enfoque desarrollado que el valor de la fuerza de trabajo está estrechamente vinculado al valor de los medios de vida que permiten forjar y reproducir una determinada subjetividad productiva. Más allá de los bienes y servicios que permiten reponer las fuerzas físicas, asegurar un correcto descanso y preservar la salud de los trabajadores (durante y después de su condición de población económicamente activa), el consumo de servicios educativos, así como también los consumos culturales, de esparcimiento, etc. (típicamente considerados como suntuarios) hacen a la formación y/o reproducción de ciertos atributos de la subjetividad productiva de la fuerza de trabajo, de modo que su valor también está incluido en la determinación del valor de la fuerza de trabajo (Caligaris y Starosta, 2018; Fitzsimons y Starosta, 2019). Por otra parte, en tanto los individuos trabajadores son mortales, el capital debe garantizarse la existencia de nuevas generaciones de trabajadores de manera permanente, agregando ello un componente más a la determinación del valor de la fuerza de trabajo: la remuneración percibida por los trabajadores debe contemplar las necesidades de consumo para la plena reproducción del conjunto de la familia trabajadora (Iñigo, 2012).

⁴¹ “La lucha de la competencia se libra mediante el abaratamiento de las mercancías. La baratura de éstas depende, *ceteris paribus*, de la productividad del trabajo, pero ésta, a su vez, de la escala de producción” (Marx, [1867] 1995: pp.558).

llegarse a satisfacerse es determinante de las capacidades que enfrentan los distintos capitales individuales para avanzar en la tecnificación de los procesos productivos.

2.1.3. Sobre la formación de la tasa general de ganancia y la diferenciación del capital

Retomando lo expuesto previamente, el MPC no es sino una forma particular de organización de la capacidad de trabajo de la sociedad. La forma en que se resuelve indirectamente la asignación de la capacidad total de trabajo de la sociedad hacia sus distintas formas útiles (es decir, hacia las diversas actividades productivas) es mediante la formación de una tasa general de ganancia. Esto implica que, como determinación general, los capitales individuales tienden a valorizarse en igual proporción respecto al monto de capital invertido independientemente de la actividad a la que se vuelquen.⁴²

La participación de un capital individual en la formación de la tasa general de ganancia requiere, no obstante, que éste despliegue el nivel de productividad que determina el valor de las mercancías en la rama de la producción en la que opera. A su vez, para operar con dicha productividad resulta central contar con un grado de concentración tal que permita acceder a la tecnología de punta. **Aquellos capitales que reúnen esta condición se constituyen como “capitales medios” o “normales”**⁴³. En la dinámica concreta, los capitales individuales no persiguen este objetivo *per se* sino que operan buscando reducir sus costos de producción ya sea para obtener ganancias extraordinarias o bien para mantener su capacidad de valorización sin verse expulsados del mercado por otros competidores. Como fuera adelantado en 2.1.2, la forma normal o “pura” en que esta competencia se realiza es mediante el aumento de la productividad del trabajo de forma tal de lograr un menor valor individual del producto, proceso que normalmente requiere del incremento de las escalas de producción. Cuando un capital logra un salto tal en la productividad del trabajo, la propia competencia fuerza al conjunto

⁴² “Cuando, por tanto, un capitalista vende su mercancía por su precio de producción, retira dinero en proporción a la magnitud de valor del capital consumido por él en la producción y obtiene una ganancia proporcional a su capital invertido, considerado como simple parte alícuota del capital total de la sociedad” (Marx, [1894]2000, pp. 164).

⁴³ “La participación activa de los capitales industriales individuales en la formación de la tasa general de ganancia tiene por condición que estos alcancen el grado de concentración requerido para operar en la escala suficiente como para poner en acción la capacidad productiva del trabajo que determina el valor de las mercancías. El capital individual que reúne este atributo se constituye como medio para la esfera en que actúa. La producción de plusvalía relativa impone el constante aumento en la masa de valor que debe acumularse para que pueda funcionar como un capital individual autónomo normal” (Iñigo Carrera, 2013, pp.133).

de capitales de la rama a adoptar nuevas o similares técnicas, herramientas o maquinarias para continuar valorizándose normalmente.

Ahora bien, este proceso no se realiza de manera inmediata ni homogénea entre todos los capitales que componen una rama de producción. En efecto, la magnitud de la demanda social solvente puede no ser suficiente para que todos los capitales realicen tal salto técnico. De esta forma, la dinámica de la competencia encierra una diferenciación de los capitales entre aquellos que logran avanzar hacia la nueva escala de concentración necesaria para competir de manera normal (los mencionados “capitales medios”) y aquellos que van quedando rezagados productivamente viéndose afectada su capacidad de valorización. Estos últimos capitales pueden seguir distintos cursos. El más inmediato es la liquidación de sus activos y su conversión en capital prestado a interés. Sin embargo, pueden alternatively migrar hacia otras ramas de la producción o permanecer en su rama originaria abasteciendo una demanda residual, siempre y cuando la ganancia que obtengan como capitales productivos no sea inferior a la tasa de interés que obtendrían al liquidar sus activos. En cualquier caso, éstos quedan determinados como **“pequeños capitales”** al detentar un monto insuficiente para alcanzar una valorización a la tasa general en su rama. En última instancia, el límite para continuar operando productivamente puede llegar a ser aún más bajo que la tasa de interés en los casos en que un pequeño capitalista es al mismo tiempo un trabajador.⁴⁴

En ciertos sectores de la producción, las condiciones técnicas pueden implicar que no haya diferencias relevantes entre los costos de los capitales pequeños y medios. Ello ocurre cuando la utilización de técnicas o maquinarias más modernas –asequibles casi exclusivamente por capitales medios-, no elevan suficientemente la productividad o reducen suficientemente los costos como para generar una brecha en la capacidad de valorización. Este escenario puede ocurrir tanto por condicionamientos naturales no controlables en los procesos de producción –como la imposibilidad de avanzar sobre ciertos ciclos naturales del suelo o del ganado en la producción agropecuaria-, como en procesos de trabajo que al ser relativamente más simples demandan una fuerza de trabajo menos calificada y más barata, volviendo poco rentable la automatización. En última

⁴⁴ “Sin embargo, el límite de la subsistencia de los pequeños capitales industriales puede llegar más lejos todavía cuando el pequeño capitalista es al mismo tiempo su propio trabajador directo. En este caso, la subsistencia del pequeño capital en la producción puede extenderse hasta el punto en que su propietario obtiene solo un equivalente al salario que podría obtener si se convirtiera en un simple obrero asalariado” (Iñigo Carrera, 2013, pp. 136)

instancia, también puede darse el caso de que existiendo nuevas técnicas o maquinarias que generen grandes cambios en la productividad, la escala necesaria para hacer rentable su incorporación no se condiga con la escala de la demanda social solvente. En estos casos, el precio de venta al que los pequeños capitales pueden acceder a valorizarse a la tasa de interés puede ser menor al precio que un capital medio requeriría para alcanzar la tasa media de ganancia. Así, las condiciones técnicas del sector pueden desplazar a los capitales medios, prevaleciendo allí únicamente pequeños capitales⁴⁵. En ese contexto, la competencia entre los pequeños capitales mantiene el precio al límite de su valorización específica. Un punto fundamental que se desprende de ello es que en las vinculaciones comerciales entre capitales medios y pequeños capitales, los primeros acceden a una fuente de valorización extraordinaria al poder comprar (vender) por debajo (encima) del precio de producción⁴⁶.

En síntesis, al interior de cada rama de la producción coexisten capitales cuya diferencia cuantitativa (el grado de concentración) da lugar a diferencias cualitativas en su dinámica de funcionamiento. Los capitales normales, que participan en la formación de la tasa general de ganancia, operan en la frontera tecnológica y compiten centralmente mediante la innovación técnica y el desarrollo de la productividad. A su vez, estos presentan mayor homogeneidad en cuanto a las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. Los pequeños capitales, en cambio, se caracterizan por operar con menores escalas y un rezago en términos tecnológicos. A su vez, la menor capacidad de valorización de estos últimos tiende a generar que la brecha con los capitales medios crezca de forma progresiva, enfrentando en mayor medida el riesgo de quebrar ante la

⁴⁵ “Sin embargo, antes de llegar a este punto [la liquidación de los activos y la conversión en capital prestado a interés, GW], pueden incluso ser los pequeños capitales mismos los que expulsan a los capitales medios de las ramas en que participan. Esto ocurre en tanto su propio precio límite se ubica por debajo del de producción” (Iñigo Carrera, 2013, pp.137).

⁴⁶ Los procesos de vinculación entre capitales medios y pequeños cobran gran relevancia a partir de la década de 1970, cuando tras una serie de innovaciones (centralmente en tecnologías de la información, el transporte y la comunicación), se intensifica la estrategia de desintegración vertical de la producción como forma particular de competencia entre los capitales medios. La mayor coordinación necesaria entre los distintos capitales a cargo de cada una de las etapas de los procesos productivos se expresa en la multiplicación de las redes contractuales en las que quedan insertas las empresas. Esto es, el nacimiento de las denominadas “cadenas globales de valor” (Gereffi *et al*, 1994; Gereffi, 1996; Gereffi *et al*, 2001). Desde el enfoque aquí desarrollado se comprende la conformación de dichas cadenas como un proceso que potencia la valorización de los capitales medios por una doble vía. Por un lado, la desintegración de ciertas actividades permite a los capitales medios reducir sus costos de producción, reducir la acumulación de inventarios y aumentar la velocidad de rotación del capital. Por el otro, su valorización se incrementa por la plusvalía extraordinaria que obtienen al vincularse comercialmente con pequeños capitales. Una crítica más desarrollada al enfoque de las cadenas globales de valor puede encontrarse en Starosta (2010) y Cesana *et al* (2017).

imposibilidad de sobrevivir en la competencia. Sin embargo, existe entre los pequeños capitales un gradé de situaciones⁴⁷. Mientras algunos pequeños capitales cuentan con cierta escala y nivel de tecnología que les permite relacionarse con capitales de mayor tamaño y detentar una mayor estabilidad, otros sólo pueden sostener su valorización sobre la base de mecanismos que compensen sus grandes brechas productivas, mecanismos entre los que destaca el pago de la fuerza de trabajo que emplean por debajo de su valor⁴⁸. En el extremo de este gradé se encuentran las pequeñas unidades productivas de subsistencia organizadas unipersonalmente o mediante vínculos familiares, que suelen operar con escalas sumamente reducidas y técnicas de producción rudimentarias.

2.1.4. La superpoblación relativa: modalidades de existencia y vínculo con el nivel del salario

Una de las contradicciones principales que presenta el capitalismo en tanto forma histórica de organización de la reproducción de la sociedad es que el objetivo inmediato que guía la producción, lejos de ser la satisfacción de las necesidades humanas, es la valorización del valor. De esta forma, el desenvolvimiento de la acumulación de capital no apunta a garantizar el empleo de toda la fuerza de trabajo disponible ni tiene como objeto su reproducción inmediata. La reproducción de la fuerza de trabajo, en tanto mercancía de la cual se extrae el plusvalor, aparece sólo como un momento necesario en el ciclo de valorización de capital.

Dada la existencia de una forma cíclica de la actividad económica (los denominados “ciclo de negocios” alcistas y bajistas), a los fines de garantizar que la fluidez del proceso de acumulación no se vea interrumpida por faltantes de fuerza de trabajo, el capital requiere contar con un ejército de reserva de mano de obra disponible para incorporarse a la producción en los momentos de auge de los negocios. De esta forma, la existencia de una sobrepoblación relativa al nivel de fuerza de trabajo requerida en los procesos productivos es un fenómeno constante en el MPC⁴⁹.

⁴⁷ “La gama de los pequeños capitales va desde unos cuya diferencia respecto al capital medio de su rama resulta de momento imperceptible, hasta otros cuyos propietarios se hunden ya en la miseria y la proletarización” (Iñigo Carrera, 2013, pp. 137).

⁴⁸ La dinámica que habilita a la venta de la fuerza de trabajo por debajo del valor es tratada en mayor profundidad en los apartados siguientes.

⁴⁹ “El curso de vida característico de la moderna industria, la forma de un ciclo decenal de periodos de animación media, producción a todo vapor, crisis y estancamiento, interrumpido por pequeñas

Así como necesario para la acumulación de capital, el ejército de reserva es al mismo tiempo un producto de su propia dinámica. La forma particular que adquiere la acumulación de capital genera dos tendencias contrapuestas respecto a la demanda de fuerza de trabajo. Por un lado, el avance en la concentración del capital (o, en otros términos, el crecimiento de la escala de la acumulación) implica un aumento absoluto del capital que debe desembolsarse para la compra de fuerza de trabajo. En otros términos, para que el capital crezca en su magnitud, una parte de la plusvalía obtenida anualmente tiene que volver a convertirse en capital variable, ampliando así la demanda de fuerza de trabajo. Por otro lado, en tanto la competencia establecida entre los fragmentos de capital impone sobre estos la necesidad de incrementar su productividad, la creciente incorporación de herramientas y maquinarias a los procesos productivos implica una tendencia hacia el incremento de la composición orgánica del capital, esto es, a una caída de la proporción que representa el capital variable en relación al capital total. En otros términos, ello hace a una tendencia a la caída en la demanda relativa de fuerza de trabajo en relación a la demanda de medios de producción.

Ahora bien, a medida que la introducción de medios de producción renovados se asienta cada vez más como una necesidad para la supervivencia de los capitales individuales en la competencia, el capital variable va perdiendo aceleradamente su proporción total sobre el capital total, siendo que la masa de capital variable tiende a crecer cada vez a un menor ritmo. En término de Marx: “van acortándose las pautas intermedias durante las cuales la acumulación actúa simplemente como ampliación de la producción sobre la base técnica dada” (Marx, [1867] 1995, pp.560). Dada esta tendencia, los movimientos permanentes de atracción de fuerza de trabajo que brotan del crecimiento absoluto de la parte variable del capital se combinan así con un movimiento de repulsión de fuerza de trabajo que tiende a ser mayor en su magnitud⁵⁰.

Siguiendo el orden de exposición de Marx, podría interpretarse que la evolución del volumen de la población obrera aparece como algo externo a la acumulación, no quedando claro porque esta crecería a una tasa más elevada que la del crecimiento

fluctuaciones, descansa sobre la constante formación y sobre la mayor o menor absorción y reconstitución del ejército industrial de reserva o superpoblación” (Marx, [1867] 1995, pp.563).

⁵⁰ “Este descenso relativo de la parte variable del capital que se acelera a medida que aumenta el capital total y que es más rápido que el crecimiento de éste, se manifiesta siempre, de otra parte, por el contrario, como un crecimiento absoluto de la población obrera más rápido siempre que el del capital variable o el de los medios de que dispone para ocuparla” (Marx, [1867] 1995, pp.561).

absoluto del capital variable⁵¹. No obstante, tal como señala Lastra (2019), cualquiera sea la relación entre ambas tasas de crecimiento, la propia dinámica de la acumulación tiende hacia la generación de la superpoblación relativa.

En caso de que la tasa de crecimiento de la población obrera se encontrara por debajo de la tasa de crecimiento del capital variable, la momentánea escasez de mano de obra dotaría de mayor fuerza a la clase obrera para alcanzar aumentos salariales. No obstante, ya sea que el incremento salarial operara erosionando las ganancias fomentando una contracción de la escala de la acumulación o impulsando el reemplazo de mano de obra por maquinaria, se desataría así un mecanismo de expulsión de fuerza de trabajo y generación de más superpoblación relativa.

El caso en que la tasa de crecimiento de la población obrera es superior a la tasa de crecimiento del capital variable absoluto es el que garantiza *per se* el crecimiento de la superpoblación relativa. En este sentido, cabe destacar como posibilidad una magnitud tal de diferencia entre ambas tasas que implique la generación de una masa de población obrera que exceda aún las necesidades de reserva de mano de obra para la valorización del capital. En este escenario, parte de la población obrera queda condenada sistemáticamente a la imposibilidad de vender su fuerza de trabajo o a venderla por debajo de su valor⁵². Esta última posibilidad representa un mecanismo a través del cual se genera plusvalía extraordinaria, en tanto expande la valorización del capital por encima de la ganancia normal que corresponde al pago de la fuerza de trabajo por su valor.

Los mecanismos recién expuestos a partir de los cual se genera la superpoblación relativa dan lugar a una distinción de sus distintas modalidades de existencia. Por un lado, una parte de la superpoblación constituye la modalidad “fluctuante” en tanto es demandada y repelida constantemente de la producción acorde al carácter cíclico de la actividad económica. Por otra parte, integra la modalidad “estancada” o “consolidada”, la superpoblación que queda determinada estructuralmente como sobrante en relación con el volumen y tipo de fuerza de trabajo que es demandada para la producción de plusvalía.

⁵¹ Sin embargo, durante varios pasajes posteriores Marx insinúa que efectivamente que la ley que rige la reproducción de la población se subsume a las propias leyes de la acumulación capitalista.

⁵² Lejos de tender a desaparecer, como sucedería en el caso de cualquier otra mercancía que no encuentre por un tiempo sostenido compradores dispuestos a pagarlas a su valor, la fuerza de trabajo que no logra venderse o lo hace por debajo de su valor tiende contrariamente a multiplicarse en mayor medida. Tal como expone Marx: “En realidad, el coeficiente de nacimientos y defunciones y la magnitud absoluta de las familias se hallan en razón inversa a la cuantía de los salarios” (Marx, [1867] 1995, pp. 573)

Una tercera modalidad es la de superpoblación que se encuentra “latente” en los ámbitos rurales y que, en la medida que es expulsada de la producción agraria mediante los avances en su mecanización, fluye hacia las ciudades para satisfacer la demanda de mano de obra de la gran industria⁵³.

Por otra parte, la relación existente entre el volumen de la superpoblación y el nivel de salarios puesta en evidencia previamente presenta múltiples aristas vinculadas al devenir del proceso de acumulación de capital. Por un lado, de manera estructural, la superpoblación ejerce presión sobre los salarios de la fuerza de trabajo ocupada estableciendo una cota superior a las demandas y exigencias que puedan surgir de su asociación como clase. Por otro, esta relación también es constitutiva de la oscilación que presentan los ciclos de negocios. En la medida en que la expansión de la escala de acumulación incrementa la demanda de fuerza de trabajo elevando los salarios a un punto tal que éstos erosionan las ganancias normales, la escala de la producción comienza a contraerse volviendo a repeler a parte de la fuerza de trabajo antes demandada, desatando el aumento de la superpoblación una mayor presión para la caída del salario y, a futuro, un nuevo ciclo de crecimiento de la escala de la acumulación⁵⁴.

Ahora bien, a los fines de esta Tesis y, a riesgos de adelantar temas aún no expuestos, resulta pertinente presentar aquí otra dinámica particular que puede generarse a medida que la demanda de fuerza de trabajo reduce el volumen de superpoblación. En tanto, en el marco de la división internacional del trabajo, ciertos países tienden a concentrar procesos productivos que demandan fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada, la suba del salario derivada del relativo agotamiento de la superpoblación puede perpetuarse en el tiempo sin redundar en una erosión de las ganancias y un consecuente estancamiento de la actividad económica. En la medida que

⁵³ Si bien estas tres modalidades son presentadas en *El Capital*, el propio Marx aclara en su obra que el análisis de las diferentes modalidades de existencia de la superpoblación no está desarrollado en profundidad “Para no entrar aquí en detalles, nos limitaremos a unas pocas indicaciones generales” (Marx, [1867] 1995, pp. 570). Por otra parte, en torno a este tema Marx evidencia cierta ambigüedad terminológica. En ciertos pasajes de la obra se utiliza como sinónimos los términos “población obrera sobrante”, “superpoblación relativa” y “ejército de reserva”. Acorde a lo aquí desarrollado, se entiende que la “población obrera sobrante” es simplemente un subconjunto o modalidad específica de la superpoblación relativa (conjunto que además de dicha población también incluye a la superpoblación latente y a la fluctuante)

⁵⁴ No resulta menor destacar que la determinación expuesta representa una abstracción para dar cuenta el rol que ejerce el volumen de la superpoblación en torno al carácter cíclico de la actividad económica. Ello no niega que, en lo concreto, al confluir con incrementos de la productividad suficientes, un proceso de alza sostenida del salario no pueda convivir con una tendencia alcista o de sostenimiento de la tasa de ganancia.

sea posible que un país vire hacia actividades que requieren fuerza de trabajo más calificada, la sostenida suba del salario, antes que contraer la escala de la acumulación, será un proceso que fomentará dicho viraje, permitiendo al mismo tiempo la expansión de los atributos productivos de la fuerza de trabajo nacional⁵⁵.

2.1.5. Sobre el Estado como representante general del proceso de acumulación de capital a escala nacional: regulación de las condiciones de explotación y representación en la competencia en el mercado mundial

La comprensión del papel que ocupa el Estado en el modo de producción capitalista es uno de los aspectos que Marx dejó explícitamente inconcluso en su obra, aspecto que ha dado lugar a numerosos debates al interior del marxismo⁵⁶. Si bien no es objeto de esta Tesis debatir en profundidad cada una de las posturas, sí resulta necesario dejar asentada la propia a los fines de dar cuenta luego como se concibe el rol que ocupa el Estado chino en su proceso de desarrollo. En líneas generales, se sigue aquí el planteo sintetizado en Caligaris (2012) quien destaca que, pese a que en la obra de Marx no hay un desarrollo sistemático de la naturaleza del Estado capitalista, existen elementos que pueden recuperarse de la misma a los fines de avanzar en dicho camino. Se propone allí que la especificidad del Estado en la sociedad capitalista puede encontrarse partiendo del estudio del intercambio de mercancías en tanto expresión más inmediata de este modo de producción y, particularmente, del análisis del intercambio central sobre el cual se erige la acumulación de capital: la compraventa de la fuerza de trabajo.

En tanto personificaciones del capital y de la mercancía fuerza de trabajo respectivamente, las acciones individuales de capitalistas y obreros operan en direcciones opuestas en torno a la fijación del nivel del salario y de las condiciones laborales en general. En tanto vendedores, los obreros buscarán conseguir la mayor cantidad de valor a cambio del valor de uso entregado (su fuerza de trabajo). De modo inverso, los

⁵⁵ De hecho, según las estimaciones de Herrera y Long (2017), la tasa de ganancia en China mostró una tendencia alcista en la década del 2000, período donde se registran los mayores ritmos de crecimiento del salario.

⁵⁶ Basados en la obra de Marx, han surgido distintos enfoques sobre la concepción del estado, entre los que destacan los autores funcionalistas (como Miliband y Poulantzas), los del marxismo abierto (Burnham, Clarke) y la escuela de la derivación del estado (Müller y Neusüss, Holloway, Hirsch). Un mayor detalle sobre estos debates puede encontrarse en Bonnet, Holloway y Visquerra (2005) o Bonnet y Piva (2020).

capitalistas, buscaran pagar lo mínimo posible por la fuerza de trabajo, y explotar su valor de uso al máximo⁵⁷.

Esta relación de compraventa se establece así entre individuos con intereses contrapuestos, pero con igualdad de derechos ante la ley. Tanto por tener en posesión el equivalente general (dinero), como por la existencia estructural de una sobrepoblación relativa que genera una competencia entre los obreros por vender su fuerza de trabajo, los capitalistas se encuentran en ventaja en este intercambio, de modo que, sin mediar intermediación alguna, la fuerza de trabajo se encontraría condenada a venderse por debajo de su valor.

Es así como esta desventaja que brota en parte de la propia competencia entre obreros toma forma concreta, en primera instancia, en la generación de una relación de solidaridad entre éstos en busca de vender sus fuerzas de trabajo individuales por su valor de manera colectiva. Por otro lado, los capitalistas establecen relaciones de solidaridad a los fines de colectivamente buscar reducir el precio a pagar por la contratación de la fuerza de trabajo. Es decir, la compraventa de la fuerza de trabajo toma forma concreta en una relación jurídica pública, esto es, una relación política, la lucha de clases⁵⁸.

Ahora bien, el enfrentamiento constante sin mediación entre ambas clases sociales para fijar las condiciones de compraventa y explotación de la fuerza de trabajo constituiría una traba para la fluidez de la acumulación de capital⁵⁹. Al mismo tiempo, aun en su asociación como clase, los trabajadores encuentran una desventaja en la negociación con la clase capitalista por las razones anteriormente expuestas: la posesión del equivalente

⁵⁷ “El capitalista afirma su derecho como comprador a alargar la jornada de trabajo todo lo posible, hasta convertir, si pudiera, una jornada de trabajo en dos...Y, por su parte, el obrero hace valer su derecho como vendedor, cuando trata de que la jornada de trabajo se limite a una determinada duración normal” (Marx, [1867]1995, pp.210). Si bien Marx concentra su exposición en torno a la disputa por la duración de la jornada laboral, este conflicto de intereses contrapuestos entre obreros y capitalistas se extiende también a otras condiciones de la explotación (tiempos de descanso, medioambiente de trabajo, etc.) y al nivel de salarios pagado a la fuerza de trabajo.

⁵⁸ “Nos encontramos, pues, entre una *antinomia*, ante un derecho que se levante frente a otro, ambos sancionados por igual por la ley del cambio de mercancías. Entre derechos iguales, decide la violencia. Y es así como, en la historia de la producción capitalista la reglamentación de la jornada de trabajo es el fruto de la lucha por imponer a la jornada de trabajo ciertos límites; una lucha que se libre entre el capitalista colectivo, es decir, la clase de los capitalistas, y el obrero colectivo, o sea la clase obrera” (Marx, [1867]1995, pp.210)

⁵⁹ “...la simple realización de la lucha de clases, con permanentes huelgas, sabotajes, lock-outs, etc., atenta contra la reproducción fluida del capital social global y, por consiguiente, contra las clases sociales mismas y su correspondiente enfrentamiento” (Caligaris, 2012, pp.88)

general y la existencia de la sobrepoblación obrera relativa daría a los capitalistas la capacidad de imponer la compra de la fuerza de trabajo por debajo de su valor.

Si bien esta situación representaría en lo inmediato un aumento en la capacidad de valorización de los capitales individuales, ello entra en contradicción con la necesidad social general - para la continuidad de la acumulación - de reproducir a la fuerza de trabajo en condiciones normales, en tanto mercancía de la cual brota el plusvalor⁶⁰. Es necesario así que exista un ente capaz de “sancionar” el resultado de esta lucha, velando por la reproducción del capital social en su conjunto, pero que al mismo tiempo se presente como representante imparcial del conjunto de intereses individuales existentes al interior de la ciudadanía. Aquí aparece la especificidad del Estado en su forma capitalista. Esta está constituida, en primera medida, por la necesidad de existencia de un representante político del capital social total que pueda garantizar que la compraventa de la fuerza de trabajo se realice en las condiciones propicias para la reproducción del proceso social de acumulación de capital⁶¹.

A esta determinación se suma que, una parte de la plusvalía que se extrae normalmente en los procesos productivos debe fluir, bajo el sistema impositivo, a las arcas del Estado a los fines de financiar otras actividades que resultan necesarias para la acumulación de los distintos capitales individuales, pero cuyo desarrollo bajo fragmentos privados sería poco rentable o, directamente, imposible. Más allá de las tareas de administración y defensa, la provisión y/o regulación del funcionamiento de la infraestructura propicia para la producción y circulación de mercancías (puertos, caminos, tendido eléctrico, etc.) representa otra área que requiere normalmente de la intervención estatal. En un sentido similar, la formación universal de fuerza de trabajo a partir de los sistemas educativos, en tanto atañe futuramente a la capacidad de valorización del conjunto de los capitales privados, es susceptible de ser financiada en mayor o menor

⁶⁰ “La reproducción del capital individual depende de la reproducción inmediata de la fuerza de trabajo que explota y, en consecuencia, su hambruna de plustrabajo no puede reparar en las necesidades más generales de la reproducción de la clase obrera. En cambio, la reproducción del capital en tanto relación social dominante depende directamente de reproducción extendida y ampliada de la clase obrera y, en consecuencia, su hambruna de plustrabajo debe detenerse en el punto en que esta reproducción se ve afectada” (Caligaris, 2012, pp.81)

⁶¹ Acorde a lo desarrollado, más allá de sancionar el resultado de la lucha de clases, el Estado representa, de forma más general, la institución encargada de velar por la reproducción general del proceso de acumulación de capital, cuya potestad le permite imponerse por sobre los objetivos inmediatos de valorización desenfrenada de los capitales individuales. Así, entre sus funciones se encuentra también la regulación de otros aspectos del proceso de producción social como, por ejemplo, las condiciones de explotación del medio ambiente.

medida por el Estado (ya sea se encargue éste de su provisión directa o de subsidiar la provisión privada). Particularmente, esto es extensible a las actividades que requieren altos montos de inversión “riesgosa” pero presentan potencialmente un alto impacto en las capacidades de valorización de los capitales individuales, a saber, las actividades de investigación y desarrollo, específicamente las ligadas a la ciencia básica⁶².

Ahora bien, aun cuando la dinámica de la acumulación de capital de expandirse como si no hubiera límite alguno hace de este sistema uno de contenido global, el mismo se realiza bajo la existencia de procesos nacionales de acumulación de capital delimitados geográfica y políticamente⁶³. El Estado sólo existe hasta el momento como Estado nacional y, por tanto, como ente que tiene la potestad para sancionar y fiscalizar condiciones que rigen sobre los fragmentos privados del capital social global que se acumulan al interior de las fronteras nacionales. La mencionada lucha de clases aparece así fragmentada de forma nacional, en torno a las legislaciones que se impondrán en cada uno de los ámbitos nacionales de acumulación respecto a las condiciones de venta de la fuerza de trabajo.

Esta fragmentación nacional no implica, sin embargo, que la lucha de clases y las regulaciones que se establecen en un país no guarden conexión alguna con lo acontecido en otros ámbitos nacionales. Por el contrario, la capacidad de reproducción y ampliación de los procesos nacionales de acumulación de capital está sujeta a la competencia que se establece en el mercado mundial por la realización de las mercancías con otros recortes nacionales del capital global social⁶⁴. En tanto la reproducción de la clase obrera como

⁶² “Por una parte, esta producción [de innovaciones, GW] requiere en general ser realizada en gran escala, teniendo por condición el correspondiente grado de concentración de capital. Por la otra, dada su misma forma material, se trata de una producción en que buena parte del capital aplicado, cuando no todo, puede terminar siendo gastando sin arrojar valor de uso alguno... De ahí que buena parte de esta producción deba ser encarada normalmente por el capital social mismo. Cosa que este hace financiando a los capitales privados aunque no obtengan resultados, o tomando directamente en sus manos la producción a través de los sistemas estatales de investigación y desarrollo” (Iñigo Carrera, 2013, p. 144)

⁶³ Sobre este aspecto se profundizará en la Sección 2.2

⁶⁴ “Los capitales individuales no compiten en el mercado mundial simplemente como tales, sino como capitales que representan de manera inmediata a distintos procesos nacionales de acumulación. La competencia en el mercado mundial, o sea, la forma concreta de realizarse la unidad de la organización de la producción social en el capitalismo se encuentra siempre mediada por la relación directa que recorta a cada ámbito nacional. Por lo tanto, la circulación de las mercancías en el mercado mundial se encuentra necesariamente mediada... por la relación directa entre los respectivos estados nacionales. La competencia entre los capitales individuales en el mercado mundial toma así una primera modalidad específica. Se trata de la competencia por venderles a los de los otros ámbitos nacionales, evitando tener que comprarles, de modo de expandir todo lo posible la escala del propio proceso nacional de acumulación” (Iñigo Carrera, 2013, pp. 145)

fuerza de trabajo en activo tiene como condición la capacidad de reproducción del respectivo proceso de acumulación nacional, la relación de ciudadanía que se erige en cada país por sobre lucha de clases se enfrenta de manera antagónica a la establecida en otros países (Iñigo Carrera, 2013). En este sentido, la determinación sobre las políticas regulatorias que cada Estado nacional establece sobre las condiciones de explotación para potenciar su proceso de acumulación de capital no opera en un marco interno desconectado del contexto global, sino al contrario, como forma concreta de dicha competencia.

A partir de lo anterior, según cual sea el contexto histórico y ámbito nacional en cuestión, la acción ejercida por el Estado nacional en torno al conflicto de clases puede representar un avance o un retroceso en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. Normalmente, éste operará tendiendo a regular el salario y las condiciones de la jornada de forma tal que la fuerza de trabajo se venda por su valor, garantizando así su reproducción plena. No obstante, en circunstancias donde se presente una abultada magnitud de sobrepoblación en relación con las necesidades de su utilización productiva, a los fines de potenciar el proceso de acumulación nacional, ciertos Estados nacionales pueden, por acción u omisión, viabilizar la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, atentando contra la plena reproducción de -al menos- una porción de la clase obrera nacional.

Por otra parte, la capacidad de expansión de los procesos nacionales de acumulación de capital sobre la base de la colocación de mercancías en los mercados externos requiere normalmente que la producción de dichas mercancías se realice con la escala que permite alcanzar la productividad del trabajo media de la rama en cuestión⁶⁵. A partir de esto, el desembolso de capital necesario para desplegar estas escalas puede chocar con la fragmentación del capital nacional en unidades privadas e independientes. Si bien la propia competencia entre capitales individuales impulsa una creciente concentración y centralización del capital, la acción del Estado puede aparecer como una vía más potente para agilizar el crecimiento del tamaño de los capitales individuales y las

⁶⁵ De más está decir que, en tanto representante del conjunto de capitales que operan en un ámbito nacional, el Estado nacional tiene también un rol en el establecimiento de las relaciones diplomáticas con sus pares, ya sea para la apertura de nuevos mercados, el establecimiento de tratados comerciales, etc. Otro tanto puede decirse sobre el poder político y las capacidades militares con que los estados cuentan para ejercer condicionamientos o regulaciones a su favor en la competencia internacional, capacidades sustentadas por los propios recursos que otorgan los procesos nacionales de acumulación de capital.

escalas productivas, ya sea creando empresas estatales o aportando parte del capital para la expansión de capitales privados, direccionando el crédito hacia determinados sectores, impulsando fusiones o adquisiciones, o bien directamente bajo la transformación del capital privado en capital de propiedad estatal.

Particularmente, en el marco de la mencionada competencia con otros recortes nacionales del capital global social, la aplicación de capital de propiedad pública destinado al desarrollo científico y tecnológico a los fines de fomentar un creciente grado de producción de innovaciones nacionales (ya sea bajo la creación o ampliación de instituciones de I+D, programas de capacitación científica, parques tecnológicos, etc.), aparece como una vía para superar el límite específico que la dependencia de tecnología foránea supone para la expansión de los procesos nacionales de acumulación de capital⁶⁶. Concretamente, la incapacidad de desarrollar tecnología nacional supone para los países una sangría constante de riqueza destinada a la importación de medios de producción, el pago de derechos de uso de la propiedad intelectual, regalías, etc. De forma alternativa, la capacidad de contar con un sistema científico y tecnológico nacional que directamente o vía su asociación con capitales privados contribuya al desarrollo local de tecnología de punta aparece como una forma de potenciar los procesos nacionales de acumulación, no sólo al dotar a los capitales nacionales con mayores capacidades para triunfar en la competencia establecida en el mercado mundial de mercancías en general, sino también por viabilizar la captación de los flujos de riqueza extraordinaria que supone la venta internacional de medios de producción novedosos, derechos de uso de la propiedad intelectual, marcas, etc.

En síntesis, interesa destacar aquí que los Estados nacionales no representan entes externos (con objetivos opuestos o distintos) al proceso de acumulación de capital, que determinan las “reglas de juego” en que deben operar los capitales privados⁶⁷. Por el contrario, dada la forma nacional fragmentada que presenta el proceso global de

⁶⁶ “Cuando los vendedores y los compradores de las innovaciones se encuentran sistemáticamente separados por una frontera internacional, tiene lugar un flujo continuo de plusvalía extraordinaria desde el país consumidor al productor. De modo que el intento por producir su propio desarrollo científico y tecnológico se convierte en una condición inmediata para la reproducción ampliada del proceso nacional de acumulación de capital en el segundo” (Iñigo Carrera, 2013, pp. 79)

⁶⁷ La concepción de las “reglas de juego” establecidas por los Estados nacionales (o de forma más amplia el *set* de instituciones vigentes en un país) como una variable determinante de las trayectorias económicas de los países es el eje sobre el cual se articula la corriente de pensamiento institucionalista (North, 1994; Acemoglu y Robinson, 2012). Para una revisión crítica de esta corriente desde el punto de vista del enfoque aquí propuesto se recomienda ver Grinberg (2018).

acumulación capitalista, los mismos se erigen como los representantes políticos de la reproducción de los procesos nacionales de acumulación y, con ello, de sus respectivas clases sociales. En este sentido, lejos de constituir trabas, incentivos o condicionamientos externos al proceso de acumulación de capital, las distintas regulaciones, políticas públicas y formas de participación del Estado en el proceso de producción y circulación de mercancías pueden comprenderse como mediaciones necesarias de dicho proceso.

2.2. La división internacional del trabajo en sus dos fases y la emergencia del Este Asiático

2.2.1. La División Internacional del Trabajo Clásica: evolución de la base técnica y las condiciones de reproducción de la clase trabajadora

La mencionada necesidad de expandir la producción de plusvalía como si no hubiera límite alguno hace del capitalismo un sistema de contenido mundial, aun cuando históricamente -y hasta la actualidad- se haya desarrollado bajo la existencia de espacios nacionales delimitados. De esta forma, los procesos de acumulación de capital de los distintos países no resultan independientes, sino que son partes constituyentes del proceso global de acumulación de capital (Iñigo Carrera, 2013).

La producción de plusvalía relativa basada en el sistema de la maquinaria propio de la gran industria asume su forma inicial en el marco de la División Internacional del Trabajo Clásica (DITC). Entre los siglos XVI al XVIII, la DITC ya se manifestaba en la diferenciación existente en el tipo de producciones que primaban en Europa Occidental y el resto del mundo. Mientras en aquella región florecía ya la producción manufacturera artesanal organizada primordialmente sobre la base del trabajo a destajo, aunque con un incipiente desarrollo de relaciones asalariadas, en las otras partes del globo prevalecían los enclaves mineros y agrícolas principalmente basados en el trabajo esclavo u obligado (Fröbel et al, 1980). Esta división internacional se verá reforzada con la irrupción del sistema de la maquinaria a partir de la primera revolución industrial en Inglaterra. La nueva forma de organización de la producción manufacturera se extendería principalmente hacia otros países de Europa y, hacia mediados del siglo XIX, hacia Estados Unidos. Hasta la primera mitad del siglo XX, el desarrollo de las fuerzas productivas dentro del sistema de la gran industria estaría concentrado principalmente en este conjunto reducido de países, cuyos procesos nacionales de acumulación de capital

tendieron a expandirse sobre la base de la producción de la generalidad de las mercancías industriales, colocadas tanto internamente como en el mercado mundial (Iñigo Carrera, 2013). Estos espacios nacionales, que de aquí en más se denominarán como “países clásicos”, se diferencian de otro grupo de países que, debido a las condiciones naturales diferenciales e irreproducibles de sus territorios han sido integrados al mercado mundial centralmente como productores de alimentos y materias primas, sin desarrollarse en ellos un proceso de acumulación sostenido en la producción industrial de carácter general.

Este segundo gran conjunto de áreas del planeta, constituido principalmente por América Latina y algunas regiones específicas de África y Asia⁶⁸, ha cumplido a lo largo del período referido un rol cualitativamente distinto en el desenvolvimiento del proceso global de acumulación de capital. Inicialmente bajo formas coloniales más luego mediante su consolidación como espacios nacionales independientes, estas áreas fueron incorporadas al mercado mundial como proveedoras de alimentos y materias primas, específicamente en aquellas producciones para las que contaban con condiciones naturales favorables que permiten alcanzar una mayor productividad del trabajo. De esta forma, la participación de este segundo grupo de países en la producción global de plusvalía relativa no se ha basado -en términos generales - en contribuir al desarrollo de las fuerzas productivas ligadas a la producción industrial, sino en la exportación de mercancías primarias que, en tanto pueden venderse a precios inferiores, abaratan la reproducción de las clases obreras de los países clásicos (directamente en el caso de los alimentos o indirectamente cuando se trata de insumos que permiten abaratar el precio de las mercancías industriales)⁶⁹.

Aun cuando desde la irrupción del sistema de la maquinaria es posible destacar nuevas tecnologías que transformaron los procesos de trabajo, el tipo de materiales demandados en distintos países y las condiciones del transporte de mercancías, la

⁶⁸ No resulta menor distinguir un tercer grupo de países que tiene un escaso papel en el mercado mundial, dónde el capital relega a la población a la mera capacidad de producción de autosubsistencia, cuando no a condiciones que incluso niegan la capacidad de reproducir sus vidas. Este escenario es el que se verifica en una gran mayoría de los países de África Subsahariana.

⁶⁹ Ahora bien, al tiempo que la importación de mercancías primarias abarata la reproducción de las clases obreras de los países clásicos ampliando la producción plusvalía relativa, implica un flujo de riqueza extraordinaria hacia los países “en desarrollo” bajo la forma de renta diferencial de la tierra, dada las características particulares de determinación de los precios comerciales en la producción primaria. La configuración económica y social de estos países tendrá como uno de sus pilares fundamentales la recirculación de dicha renta de la tierra hacia la acumulación de capital bajo distintos mecanismos en distintas etapas históricas (Iñigo Carrera, 2013).

configuración bipartita de la DIT se mantendría hasta el tercer cuarto del siglo XX, mostrando como una de sus características la **tendencia hacia una reproducción en condiciones relativamente indiferenciadas de distintos fragmentos de las clases trabajadoras nacionales.**

Como fuera adelantado en 2.1.2, la maquinización trajo aparejada de manera inmediata una degradación de la pericia demandada a los trabajadores vinculados directamente a la producción y una intensificación de sus procesos de trabajo. Pese a la degradación en curso de esta porción de la fuerza de trabajo, la necesidad de que la misma pueda adaptarse a distintas variantes de la maquinaria fomentó un proceso de extensión general de la formación previa al ingreso a la producción en los sistemas educativos. Al mismo tiempo, ante la intensidad impuesta por la vía de la subordinación a los ritmos de la maquinaria, el acortamiento de las jornadas laborales apareció como una necesidad para la preservación de la fuerza de trabajo. Por su parte, los obreros de subjetividad productiva en expansión que el capital requirió multiplicar para poner a su cargo el desarrollo de la maquinaria, las tareas de gestión de la producción y de representación del capital en la circulación, también se ven demandados de un período de formación (en este caso cada vez más extendido) previo a su plenitud actividad productiva. A su vez, en la medida que sus trabajos involucran crecientemente la tarea cognitiva de tomar decisiones productivas o de gestión en representación del capital, la capacidad de fijar la atención en el proceso de decidir también impulsó como necesidad la reducción de las jornadas de trabajo.

“En resumen, pese a basarse en la divergencia de sus subjetividades productivas, la reproducción de los dos tipos de obrero en activo converge hacia un cierto grado de universalidad relativamente común” (Iñigo Carrera, 2013, pp. 57-59).

Estas tendencias pueden desplegarse en mayor detalle siguiendo algunos hitos históricos.

La irrupción general de la maquinaria en los procesos de trabajo de la manufactura ocurrió en Inglaterra, cuna de la primera revolución industrial, aproximadamente en la segunda mitad del siglo XVIII. Sobre la base de la fragmentación del proceso de trabajo y de las herramientas especializadas generadas previamente a partir de la división manufacturera del trabajo, la maquinaria permitió reemplazar mediante automatismos

mecánicos a la fuerza del obrero como fuente de transformación material de los objetos. Mediante el desarrollo de la máquina a vapor y su combinación con sistemas de poleas, ejes y cintas, se volvió posible a partir de un mecanismo central de generación de energía, trasladar fuerza mecánica simultáneamente a múltiples máquinas-herramientas. Este proceso tomó una de sus expresiones más potentes en la industria textil, insignia de la primera revolución industrial, donde la alimentación de fuerza mecánica a partir del mencionado sistema reemplazó la fuerza ejercida con manos y pies por los obreros especializados en las máquinas-herramientas como la “*Flying Shuttle*” en el tejido de prendas o la “*Spinning Jenny*” en la fabricación de hilado. Ahora bien, lejos de acotarse a esta industria y a la mera sustitución de la fuerza humana, la maquinaria penetró en una gran cantidad de producciones donde podía potenciarse o reemplazarse la pericia manual humana mediante mecanismos simples, específicamente en aquellas que involucraban materiales dúctiles. Para mediados de siglo XIX, Marx destacaba ya a las primeras máquinas capaces de automatizar de manera íntegra un proceso de producción de bolsas o sobres de papel (Monteforte, 2017).

La extensión generalizada de la automatización hacia las actividades de transformación de los metales tomaría un tiempo más, estando estrechamente vinculada al desarrollo de los principios tayloristas de “organización científica del trabajo” a principios del siglo XX, seguida luego por la aparición del “Fordismo” en Estados Unidos. Por las propias características químicas de los metales y por la complejidad de los valores de uso que se derivan de ellos, la capacidad de automatizar estas producciones requirió previamente una larga evolución en los estándares de medición, precisión y control, de manera de lograr la intercambiabilidad de piezas (Graña, 2013). El surgimiento de las piezas intercambiables puede rastrearse en las necesidades de la industria armamentística norteamericana a mediados del siglo XIX y se evidencia luego en el desarrollo de otros valores de uso insignia de la industria norteamericana como la máquina de coser, la bicicleta, y finalmente, el auto (Monteforte, 2017).

En el marco de la existencia de numerosos procesos productivos que resultaban aún difíciles de automatizar, el surgimiento de los principios tayloristas representó un conjunto articulado de principios y métodos para incrementar la productividad mediante una mayor división técnica del trabajo (Graña, 2013). Estos principios se orientaban a subdividir al máximo posible una actividad productiva en sus tareas elementales, para luego, a través del estudio de los tiempos y movimientos desplegados por los obreros a

cargo de cada tarea elemental, codificar en un protocolo de operación óptima lo que hasta entonces eran conocimientos portados por trabajadores y forjados en su experiencia en el puesto (Coriat, 1982; Balconi, 2002). La introducción de estas técnicas permitió exacerbar la valorización del capital al librarse de la barrera que, aún en el marco de la gran industria, se erigía por la necesidad de utilizar obreros de “oficio” vinculado a la experiencia en ciertas tareas específicas. La valorización no sólo se incrementó por desprenderse de obreros cuyo valor de la fuerza de trabajo era mayor sino por la capacidad que éstos tenían para controlar los ritmos de producción. La simplificación del trabajo, la codificación de los movimientos óptimos y la estimación de los tiempos necesarios para llevar a cabo cada tarea permitió así, sobre la base de un férreo disciplinamiento, incrementar la intensificación del trabajo exigido a los operarios. Como contracara, en el principio *taylorista* de transmitir el “saber obrero” a la gerencia, se multiplica la demanda por trabajadores de subjetividad en expansión, acorde a la complejidad creciente de los trabajos de planificación o gerenciales, exacerbando la diferenciación de atributos demandados al interior del colectivo de trabajadores⁷⁰.

Por su parte, sobre las bases tayloristas de optimización de los movimientos y medición de los tiempos requeridos para cada operación parcial, el Fordismo, a través de la introducción fundamental de la cinta transportadora, logra reducir aún más los tiempos muertos al someter al colectivo de operarios al ritmo de trabajo objetivamente establecido a través de la cinta. De esta forma, no sólo se obtiene un notable incremento en la productividad, sino que también opera una intensificación del desgaste realizado por los operarios en las jornadas de trabajo.

La capacidad de efectivización de los principios tayloristas-fordistas puede pensarse en dos claves. Desde el punto de vista técnico, los avances en la parcialización de los procesos de trabajo constituyeron la precondition para que el capital desarrolle a un grupo de obreros “gerenciales” dedicados al estudio científico de los tiempos y movimientos de los obreros de planta, pudiendo plasmar así en manuales las prácticas operativas óptimas. Pero más allá de eso, la capacidad “social” del capital de avanzar en

⁷⁰ Pese a que su tesis sugiere una degradación absoluta de la subjetividad productiva, el propio Braverman reconoce como el taylorismo al mismo tiempo incrementa la demanda por trabajadores más calificados, aunque parece menospreciar dicho hecho señalando su carácter temporal o relativamente limitado en extensión. “Mientras tanto, se abren oportunidades para el progreso de algunos obreros hacia los departamentos de planeación, diseño, estimación y reclutamiento, o para ser capataces” (Braverman, 1974, pág. 157)

remover a los obreros de oficio y reemplazarlos por fuerza de trabajo descalificada, encuentra su posibilidad material en el propio desarrollo previo de la acumulación global. El avance de la industrialización hacia las regiones del este europeo había expulsado a grandes masas de población, dando lugar a un enorme flujo migratorio hacia Estados Unidos de fuerza de trabajo de base rural sin ningún tipo de calificación u oficio ligado a la producción manufacturera. La presión ejercida por este grupo de población permitiría a la clase capitalista norteamericana romper la resistencia ejercida por las asociaciones gremiales de los obreros calificados provenientes de la primera oleada inmigratoria de Europa Occidental (Coriat, 1982)⁷¹. De esta forma, la disponibilidad de una enorme masa de reserva de fuerza de trabajo descalificada resultó, entre otros, un factor central del papel que ocupó Estados Unidos como exponente central de la revolución productiva fordista⁷².

Este nuevo régimen de organización de la producción, que encuentra en Estados Unidos el área propicia para desarrollarse, al lograr notables abaratamientos en la producción de mercancías acaba luego extendiéndose hacia otras regiones del mundo como base técnica general para competir internacionalmente. No es menor notar que incluso en la URSS y luego en China, países con regímenes que se presentaban como una antítesis del capitalismo norteamericano, las técnicas de “organización científica del trabajo” tayloristas fueron promovidas a los fines de reducir el rezago tecnológico respecto a occidente⁷³.

Como fuera adelantado, las transformaciones organizacionales y técnicas alcanzadas con el taylorismo y el fordismo representan en sí mismas un avance en la diferenciación de los atributos productivos de la clase trabajadora. Particularmente, estos regímenes supusieron la expansión de la figura de los trabajadores de “cuello blanco” asociados a la planificación científica de los procesos productivos, a su supervisión, a la gestión financiera de los capitales individuales y también a su representación en los

⁷¹ Claro está que la razón de la emigración hacia Estados Unidos debe buscarse en el papel que ocupó como principal proveedor de algodón y lana hacia Europa tras el brutal incremento de la producción textil surgido como fruto de la revolución industrial.

⁷² Vale destacar que Alemania también se potencia fuertemente con esta base técnica. Aunque excede a los propósitos aquí planteados, el descubrimiento del acero barato y la escala de su población (siendo de los países más poblados de la Europa Occidental) pueden ser dos factores claves para comprender su éxito dentro de la etapa de organización fordista de la producción

⁷³ Aunque excede al período de análisis sobre el cual se focaliza la Tesis, en el capítulo siguiente se incluyen breves referencias sobre cómo se dio en China esta dinámica.

vínculos establecidos con proveedores de insumos y clientes. La complejidad que adquiere la gestión de los capitales individuales separa definitivamente la figura del dueño o accionista, de la de los trabajadores a cargo del *management* (Chandler, 1994). En lo que respecta a los puestos operativos en la industria, la mayor parcialización y simplificación de las tareas, así como la intensificación derivada del sometimiento a los ritmos guiados por la cinta transportadora supuso una degradación en el tipo de atributos productivos que se demandan del obrero que ocupa dicha posición. La figura del operario pasa a perder el control pleno sobre los tiempos de trabajo y los movimientos a desplegar en cada función específica, aspectos ahora científicamente objetivados en la maquinaria⁷⁴.

Más allá de este avance hacia la diferenciación en los atributos demandados a la clase obrera, los operarios industriales contaban aún con una herramienta central para lograr condiciones de reproducción similares a las de la porción de la clase obrera de subjetividad expandida. El capital dependía aun de su pericia para el calibrado y montaje de las máquinas, conservando así un relativo control sobre la producción y, con ello, cierto poder para efectivizar sus reivindicaciones (Iñigo Carrera, 2013). Por otra parte, el gran desarrollo de variantes de la maquinaria a lo largo esta etapa requirió también que estos operarios avancen en una formación técnica general para adaptarse las mismas. Sumado a ello, particularmente en el período de posguerra, la gran expansión de la escala de la acumulación contrajo fuertemente el ejército de reserva de fuerza de trabajo (Graña, 2013). En este marco, la organización sindical sobre la base de este poder del colectivo obrero permite conseguir incrementos salariales, reducciones de la jornada y otro conjunto de reivindicaciones (vacaciones pagas, sistemas de seguridad social, etc.) que operan contrapesando el avance en la intensificación de los procesos de trabajo⁷⁵.

En concreto, el relativo control que, como colectivo organizado, los operarios podían ejercer sobre el proceso productivo resultó en este período una traba para que el capital aumente la producción de plusvalía diferenciando sus condiciones de reproducción de las del fragmento de subjetividad productiva en expansión. En este

⁷⁴ Sobre la base del análisis de las transformaciones que la aplicación del taylorismo supone en los atributos productivos de esta porción específica la clase trabajadora (ver, por ejemplo, Braverman, 1974), surgiría luego la tesis del *deskilling*, que sostiene que el sistema de la maquinaria impone como único curso a la clase obrera su absoluta degradación y descalificación.

⁷⁵ “La expansión fordista...creó las condiciones objetivas para una representación unificada, masiva, de los intereses, y para una lucha igualmente unificada y masiva de los trabajadores en una escala sin precedentes” (Coriat, 1984; O’Connor, 1984; Buci-Glucksmann, 1982; citados en Hirsch, 1994, pp. 29)

marco, la figura del “Estado de Bienestar” que caracteriza a esta época responde a las propias condiciones de la base técnica ligada a la producción en masa. El Estado no sólo arbitra la lucha de clases sancionando una serie de normas que amplían los derechos laborales mencionados previamente. Dada la imposibilidad del capital de avanzar en la reproducción diferenciada de la fuerza de trabajo, se torna más rentable para el capital total social que una buena parte de los bienes y servicios a los que debe acceder de manera general la clase obrera para su reproducción, en vez de incluirse en el salario pagado por cada uno de los capitales individuales, sean financiados a través de la carga impositiva y provistos centralizadamente por el Estado^{76,77}.

Hasta entrada la década de 1960, el ritmo del desarrollo tecnológico y la expansión de la escala de acumulación impulsada por el fordismo en los países clásicos confluyó con elevados niveles de empleo y una tendencia general de incremento de los salarios reales que era susceptible de ser sostenida gracias a los notables avances de productividad logrados por las empresas (Graña, 2013). Sin embargo, los “años dorados” del capitalismo llegarían a su fin al manifestarse ciertos límites inherentes a la base técnica fordista.

Por un lado, la gestión de la fuerza de trabajo sometida a los ritmos de la maquinaria comenzaba a presentarse a fines de la década del 1960 como un problema creciente para las empresas, las cuales veían afectada su rentabilidad dada la vulnerabilidad de la cadena de producción frente al ausentismo y al *turn-over*⁷⁸. (Gordon et al, 1986[1982]; Coriat, 1992). Por otro lado, la lentificación del incremento de la

⁷⁶ Aún más, en sus roles como representantes de los respectivos recortes nacionales del capital social global en la competencia establecida entre éstos en el mercado mundial, en un período en que la falta de madurez de las tecnologías de telecomunicaciones y transporte dificultaban la desintegración y deslocalización internacional de la producción industrial, los Estados nacionales aparecen como agentes que ocupan un rol central en el desarrollo industrial nacional, ya sea directamente mediante la centralización del capital bajo propiedad estatal en sectores estratégicos, mediante la participación en la articulación de los capitales privados de distintos sectores productivos vía la “planificación industrial”, mediante el financiamiento de actividades que requieren altos montos de inversión “riesgosa” como la investigación en ciencia básica, entre otras.

⁷⁷ Desde otra vertiente teórica, Carlota Pérez reconoce como las condiciones materiales del taylorismo-fordismo se encuentran en la base de las formas institucionales adoptadas, no solo en los países clásicos, sino en diversas partes del mundo. “La revolución de la producción en masa, cuyo potencial marcó la mayoría de las instituciones del siglo XX, fue el basamento del gobierno centralizado y de los patrones de consumo masivo de los cuatro grandes modos de crecimiento establecidos para obtener ventaja de esas tecnologías: las democracias keynesianas, el nazi-fascismo, el socialismo soviético, y el desarrollismo de Estado en el llamado ‘Tercer Mundo’, cada uno con amplias variantes específicas” (Pérez, 2005, pp. 30)

⁷⁸ El término hace referencia a la tasa de rotación de los empleados. Particularmente, un alto *turnover* suele enfrentarse como un problema por el tiempo que supone instruir a nuevos trabajadores en reemplazo de aquellos que abandonan el puesto.

productividad en las distintas ramas de la producción significó una traba para sostener la creciente masa de riqueza que era destinada a la reproducción de la fuerza de trabajo, tanto directamente en el pago de los salarios, como indirectamente a través de la carga fiscal y el sostenimiento de las prestaciones de los sistemas de seguridad social universales (Fajnzylber, 1983; Kicillof y Nahón, 2009; citados en Graña, 2013).

La tendencia de caída de la tasa de ganancia derivada de estas condiciones dará al capital el impulso necesario para revolucionar las formas técnicas y organizacionales fordistas a partir de la década del 1970. No obstante, antes de ello, ciertas tecnologías desarrolladas particularmente al calor de la segunda guerra mundial ya habían habilitado otra vía de recomposición de la valorización global: la relocalización de ciertas producciones hacia un conjunto de países “subdesarrollados” con abundancia superpoblación latente. A ello se aboca el siguiente apartado.

2.2.2. El surgimiento de la Nueva División Internacional del Trabajo y su consolidación a partir de la computarización del sistema de la maquinaria

A partir de la segunda mitad del siglo XX comienza a verificarse un proceso de expansión de las exportaciones industriales provenientes de ciertos países subdesarrollados, proceso que tendrá al Este Asiático como principal región protagónica. En línea con ello, el trabajo pionero de Fröbel et al. (1980) planteó la emergencia de una Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT) evidenciando como múltiples capitales individuales de los países clásicos habían comenzado a relocalizar su producción hacia países subdesarrollados mediante el montaje de “fábricas de exportación” para aprovechar el enorme ejército de reserva de fuerza de trabajo disponible en estos últimos países⁷⁹.

En el origen de estas tendencias, jugaron un rol central los desarrollos tecnológicos alcanzados en el transporte de mercancías y, particularmente, los avances alcanzados durante la segunda guerra mundial en el plano de las comunicaciones⁸⁰. En cuanto al transporte de mercancías, puede destacarse la aparición de los *containers* como

⁷⁹ Si bien destacamos particularmente lo ocurrido con el Este Asiático, en la tesis original de la NDIT aquí citada se da a entender que este proceso de relocalización industrial podía alcanzar a todos los países “subdesarrollados”, proceso que contrasta con lo ocurrido en otras regiones del mundo.

⁸⁰ Fröbel et al. (1980) marcan como otros dos avances tecnológicos relevantes el desarrollo de sistemas para el procesamiento de datos y nuevos métodos para organización de la producción

un elemento que abarata notablemente el comercio internacional. En el plano de las telecomunicaciones, el desarrollo del télex aparece inicialmente como herramienta que potencia la comunicación a escala global (tecnologías cuya potencia luego sería ampliamente superada por el fax en los 1980s y las décadas siguientes por la telefonía celular e internet) haciendo viable la coordinación de cadenas de producción con proveedores de insumos y servicios, fábricas de transformación, de ensamblaje y clientes dispersos en distintas partes del planeta.

Estos avances en el plano del transporte y la comunicación, al reducir los costos del comercio internacional, permitieron que desde mediados del siglo XX diversos países del Este Asiático emerjan como enclaves sumamente competitivos en la elaboración y exportación de mercancías industriales “mano de obra intensivas”. Particularmente, siguiendo el sendero encabezado por Japón durante la década del 1950, diversos países del Este Asiático mostrarían luego una reconfiguración productiva cuyo rasgo inicial más distintivo sería una expansión de la exportación de mercancías industriales ligadas a procesos de trabajo relativamente simples que utilizaban obreros y obreras con mínimos niveles de formación y nula experiencia previa en la industria, fuerza de trabajo que se encontraba disponible en gran abundancia en las áreas rurales de estos países⁸¹.

Las abultadas masas de superpoblación latente que los países de esta región presentaban en la segunda mitad del siglo XX tenían como característica específica no simplemente su baratura en relación a la fuerza de trabajo de los países clásicos (aspecto compartido con buena parte del “Tercer Mundo”) (Graña y Terranova, 2022), sino también ciertos atributos histórico-culturales particularmente útiles para su inserción en la gran industria como un mayor grado de disciplina y habituación al trabajo cooperativo y de alta intensidad. Estos atributos encuentran su origen histórico en el desarrollo de la población campesina de la región bajo la forma de pequeños productores libres sujetos a férreos sistemas tributarios y acostumbrados al trabajo cooperativo, de gran intensidad, y jerárquicamente organizado en las unidades de control del agua necesarias para desempeñar los procesos de cultivo húmedo (Bray 1994; Grinberg 2014) y aparecen como determinantes de que sea esta la región del mundo que particularmente se consolidó como

⁸¹ “La fragmentación de las tareas, especialmente en la industria de la transformación, ha llegado actualmente tan lejos que la realización de cada elemento de un proceso técnico de alta complejidad solo precisa de un período de aprendizaje de pocas semanas” (Fröbel et al., 1980, pp.40).

nuevo polo global de producción de mercancías industriales para el mercado mundial (Iñigo Carrera, 2013)^{82, 83}.

Como fuera mencionado, el proceso de relocalización de la producción industrial destinada al mercado mundial inicialmente se concentró en actividades “trabajo-intensivas” como la confección de indumentaria, calzado, juguetes, entre otras⁸⁴. Ello explica en parte que, al momento de escritura de la tesis de la NDI, esta dinámica parecía otorgar escasas posibilidades de desarrollo a los países del Este Asiático⁸⁵. No obstante, la expresión más desarrollada de la NDI se alcanzaría a partir de la década de 1970 tras la revolución microelectrónica y las transformaciones que la computarización del control de la maquinaria y el avance de la robotización de las cadenas de montaje generarían en los atributos productivos demandados a la fuerza de trabajo⁸⁶.

Esta revolución productiva supuso, por un lado, un nuevo paso adelante en el desarrollo de la subjetividad productiva de una fracción de la clase obrera. El desarrollo de las herramientas de control numérico computarizado (y su aplicación a la robótica) requirieron ampliar el conocimiento científico para el diseño de las complejas estructuras lógicas necesarias para la programación de las nuevas variantes de la maquinaria. Con ello, también se expande la necesidad de investigación básica sobre nuevos materiales y fuentes de energía que permitan ampliar la capacidad de cálculo de las computadoras, así como también se amplía la necesidad de desarrolladores de *software* para las mismas. Por

⁸² Estos atributos de la población asiática aparecen como un factor distintivo central respecto a las también enormes masas de población latente de África Sub-Sahariana, que seguirían condenadas a la condición de población sobrante.

⁸³ En concreto, la consolidación de países como Corea del Sur o Taiwán como polos exportadores se realizó mediante el apoyo que recibieron de Estados Unidos, que les otorgó financiamiento y facilitó el acceso a su mercado doméstico, así como también de Japón, país del cual se originó la primera ola de subcontratación a nivel regional (Chibber, 1999; Graña y Terranova, 2022). Ello ha dado lugar a enfoques que plantean que el desarrollo del Este Asiático ha sido un “desarrollo por invitación” en tanto señalan como factor clave a la ayuda otorgada por Estados Unidos en el marco de la disputa geopolítica establecida entre los bloques capitalistas y socialistas (Lopes da Cunha y Appel, 2014).

⁸⁴ Entre estos procesos se destaca también la tarea manual de producción de transistores y, luego de ensamble de microcomponentes para el armado de plaquetas electrónicas, actividad que tendría particular auge en Japón y sería luego central para la revolución microelectrónica.

⁸⁵ “En estas circunstancias no se produce una cualificación profesional de la fuerza de trabajo...la tecnología empleada en estas fábricas para el mercado mundial, en muchos casos relativamente simple, depende enteramente de la pericia de los especialistas extranjeros...la industrialización para la exportación no ofrece ninguna perspectiva cercana de mejora de las condiciones de vida de la gran masa de población (Fröbel et al; 1980, pp.10-11)”.

⁸⁶ Si bien es posible rastrear grandes avances en la computación durante el desarrollo de la segunda guerra mundial, así como también un salto en los desarrollos de la robótica a partir la posguerra, su aplicación masiva a los procesos productivos tomaría un papel preponderante a partir de las décadas del 1970 y 1980.

su parte, en la medida que el ciclo de valorización de los capitales individuales comienza a extenderse a escala global (en cuanto a la creciente dispersión de proveedores y clientes) se requiere también ampliar los conocimientos de los trabajadores a cargo de la administración, las finanzas, y la gestión en general. Estos procesos de trabajo son los que van a concentrarse inicialmente en los países clásicos que se encontraban por entonces en la vanguardia del desarrollo técnico y en algunos países nórdicos de Europa.

Por otro lado, la automatización computarizada significó para la fracción de la clase obrera ligada directamente a la producción industrial un cambio radical en los atributos productivos a ponerse en marcha. Como fuera mencionado, antes de la irrupción de la microelectrónica, la pericia manual del obrero industrial era todavía necesaria para el montaje y el calibrado de las máquinas. A su vez, en múltiples procesos de transformación, los conocimientos tácitos portados por los obreros a partir de la experiencia en el puesto resultaban centrales para detectar ciertas propiedades de los materiales a partir de parámetros sensoriales (como, por ejemplo, la temperatura del metal a partir de la observación de su color), siendo este un paso necesario para su correcta operación (Balconi, 2002). La maquinaria operada con control numérico permite *setear* los parámetros de operación considerados óptimos⁸⁷ y, a través de la incorporación de sensores, codificar las mencionadas propiedades físicas y químicas de los objetos y comunicarlos mediante una interfaz. Los conocimientos prácticos antes adquiridos durante años mediante la propia experiencia en los puestos de trabajo comienzan a volverse obsoletos ante su objetivación en la maquinaria.

Ahora bien, mientras los sistemas de maquinaria automatizados digitalmente avanzan en desplazar la intervención manual y sensorial del operario antes necesaria para la manipulación de materiales y al calibrado de la maquinaria, continúan requiriendo trabajadores que realicen controles de calidad y, por sobre todo, que monitoreen y supervisen el normal funcionamiento de la maquinaria, lidiando con eventuales anomalías y tomando decisiones a partir de la interpretación de distintos signos, señales y valores de parámetros que la propia máquina arroja. Así, mientras estas nuevas tecnologías operan

⁸⁷ Balconi (2002) realiza una descripción detallada de este proceso de codificación del conocimiento tácito en distintos sectores productivos. Se destaca allí como, partiendo de la observación y cuantificación de las distintas formas en que el calibrado y ajuste de la maquinaria era llevado a cabo por los obreros a su cargo, los manuales para el *seteo* óptimo de los parámetros de la maquinaria computarizada surgen de *modelos* en los cuales se promedian dichas observaciones dando una mayor ponderación a las formas de operación que habían evidenciado los obreros más experimentados.

haciendo obsoletos los atributos particularistas o específicos portados por la fuerza de trabajo, generaron una necesidad por el desarrollo de nuevos atributos universales como la familiarización a las computadoras y los instrumentos digitales. A su vez, demandan una mayor flexibilidad de los operarios en la resolución de problemas inesperados y la toma de decisiones, atributos denominados frecuentemente como “competencias blandas o genéricas”, que se alcanzan normalmente con una extensión del proceso educativo formal (Hirsch, 2022)⁸⁸. Por otra parte, esta formación de carácter universal hace a la figura del operario “supervisor” o “controlador” mucho más versátil para pasar de un sector a otro de la producción (Balconi, 2002). Así, si bien el avance en la automatización que se logra con la computarización reduce el número de operarios necesarios por línea de producción, requiere un mayor nivel de formación para quien tiene a su cargo la supervisión del sistema de información que arroja la maquinaria (Alcorta, 1999), lo cual ha implicado en cierta forma un proceso de “recalificación” de la figura del operario industrial (Starosta, 2016)⁸⁹.

Resulta necesario destacar que estas tecnologías no se han generalizado aún hacia todas las ramas de la producción (o hacia todas las actividades que integran un mismo proceso productivo), lo cual implica que no se ha borrado totalmente la operación manual de máquinas-herramientas para la transformación de los valores de uso, o la intervención manual directa para el ensamblado final de distintos componentes. Por un lado, ha sido destacado que en numerosas industrias que requieren una etapa del ensamblaje final de subcomponentes, la automatización digital, aunque técnicamente factible, resulta más costosa o ineficiente que el trabajo manual (Alcorta, 1998). Particularmente ello ha ocurrido en tareas en las que intervienen pequeños objetos, como en el ensamblaje, testeo y embalaje de los componentes de ciertos productos electrónicos. Por otro, en producciones que requieren sutileza en el tratamiento de ciertos materiales, las tecnologías disponibles tampoco han alcanzado suficiente baratura como para reemplazar la utilización de mano de obra de escasa formación. Un ejemplo palpable de ello es la

⁸⁸ Ello no quiere decir que la experiencia en el puesto pase a ser completamente irrelevante, sino que el tiempo de formación en el puesto se reduce sustancialmente y, a su vez, que cierto grado de educación formal (típicamente educación media técnica) constituye un prerrequisito exigido a la fuerza de trabajo.

⁸⁹ Es importante mencionar aquí que, más allá de generarse así la necesidad por un obrero industrial con una mayor extensión de educación formal, el desarrollo general de la subjetividad productiva de la clase trabajadora no pasa por una complejización del obrero que opera en la producción manufacturera. Al contrario, este nuevo “tipo” de obrero aparece como un paso intermedio a la producción automatizada liberada de la intervención humana en su supervisión, proceso que tiene a las tecnologías de la inteligencia artificial y el *machine learning* en boga.

confección de vestimenta, donde las tareas de cosido siguen realizándose mayoritariamente mediante máquinas-herramientas operadas manualmente por fuerza de trabajo relativamente descalificada (Altenburg *et al*, 2020). Cabe señalar también que, incluso en producciones donde la transformación material de los objetos es realizada por máquinas computarizadas con cierto grado de automatización, el trabajo manual descalificado también ha persistido en procesos de “soporte a la producción” como la carga, movimiento y descarga de piezas y/o productos finales (Balconi, 2002).

Como síntesis de lo que respecta a la fuerza de trabajo ligada directamente al proceso de producción industrial encontramos que el salto adelante de la automatización digital forjó el requerimiento por un nuevo tipo de obrero, de paso más prolongado por la educación formal, en el cual la experiencia en el puesto juega un rol menos determinante y que se presenta como un sujeto más flexible en cuanto al radio de acción en el que puede operar. Al mismo tiempo, ello convive con la persistencia de tareas de trabajo descalificado en ciertas tareas de los procesos productivos o sectores específicos, lo cual hace que al interior del entramado industrial exista una diferenciación en el tipo de atributos productivos que se demandan de la fuerza de trabajo.

Bajo este marco general, es posible plantear que el surgimiento de la NDIT ha configurado a la región del Este Asiático como la principal proveedora global de la masa de fuerza de trabajo correspondiente con este *degradé* de subjetividades productivas requeridos en la producción industrial⁹⁰. Como marcaba la tesis original de la NDIT, la transformación del rol de esta región en el proceso global de acumulación de capital comenzó a partir de la segunda mitad del siglo XX por la absorción de parte de su superpoblación latente para desempeñar las tareas esencialmente manuales y descalificadas. No obstante, a medida que la automatización computarizada fue extendiéndose -con distintos ritmos- hacia distintas ramas de la producción, se habilitó la posibilidad de poner en marcha establecimientos fabriles sin contar con una dotación de obreros con años de experiencia previa forjada en el puesto de trabajo. La relocalización de la producción hacia el continente asiático comenzó así a extenderse hacia un amplio rango de sectores, incluyendo las denominadas “industrias pesadas” (Balconi et al.,

⁹⁰ Como desarrollaremos en el apartado siguiente este *degradé* o diferenciación de los atributos requeridos tomará cuerpo en las diferenciaciones nacionales que se darán al interior de la región, a medida que la suba del salario en unos países fue fomentando la relocalización internacional de las producciones demandantes de mano de obra menos calificada.

2007). Ahora bien, acorde con lo desarrollado, para que el proceso de relocalización industrial hacia estos países pudiera extenderse hacia nuevos sectores y/o actividades más complejas resultó necesario que una porción creciente de la clase trabajadora de los mismos se desarrolle con una formación extendida, típicamente mediante la educación media (Balconi, 2002).

Lejos de acotarse únicamente a las tareas directamente ligadas a la producción, este proceso de relocalización internacional también abarcó a una parte del denominado trabajo “intelectual”, que ha enfrenado un proceso de relativa simplificación con los avances en la tecnología digital, dando lugar también a una subdivisión internacional del trabajo de “cuello blanco” (Huws, 2014). Un ejemplo paradigmático de ello es la transformación que han evidenciado las tareas de diseño de productos, partes y componentes a partir del desarrollo de los *softwares* de diseño asistido por computadora (típicamente conocidos como CAD por sus siglas en inglés, *computer aided design*). En línea con ello, la reconfiguración de la acumulación global permitió en algunos países de la región asiática una gran expansión en la formación de ingenieros y técnicos ligados a este tipo de tareas. Incluso más, el capital ha llegado a poner en manos de la población de los países de desarrollo más temprano de la región tareas de investigación y desarrollo vinculadas centralmente a la aplicación tecnológica (Iñigo Carrera, 2013).

El *upgrading* en las calificaciones de la fuerza de trabajo de los países del Este Asiático, necesario para abaratar globalmente los costos de estas actividades relativamente simplificadas, se realizaría principalmente mediante dos procesos. El primero consistió en una participación directa de los Estados Nacionales de la región en la formación de la fuerza de trabajo a partir de la extensión de la educación media y superior a un mayor conjunto de la población (aunque también a partir de programas de asistencia a las empresas para la capacitación de su personal). El segundo proceso es el incremento del nivel de los salarios, proceso que permitiría sostener la reproducción de futuras generaciones de fuerza de trabajo con períodos más prolongados de formación previa a su ingreso al mercado laboral. El agotamiento paulatino de la superpoblación latente de estos países jugó un rol central para ello al proveer a la clase trabajadora una mayor capacidad de negociación para imponer la suba del salario y otras reivindicaciones vinculadas a sus condiciones de explotación.

Por último, cabe mencionar que, a diferencia de lo esbozado en la tesis original de la NDIT, no todo el resto del “mundo subdesarrollado” siguió el mismo destino que la

región del Este Asiático⁹¹. Aun en el marco de esta reconfiguración productiva global, otro curso seguido por un fragmento de la población obrera mundial ha sido el de continuar viéndose determinada como población sobrante consolidada. La región del mundo que expresa esta tendencia de manera más palpable es la del África Subsahariana. Por su parte, los procesos de acumulación de capital en los países de Sudamérica, donde en términos generales la disponibilidad de flujos de renta de la tierra resulta superior a la de los países asiáticos, profundizaron su inserción comercial basada en la exportación de productos primarios (y manufacturas derivadas de estos) y continuaron teniendo un desarrollo industrial acotado a sus mercados internos, como forma de recirculación de dicha renta hacia la acumulación de capital (Grimberg y Starosta, 2009; Charnock y Starosta, 2016). Aun así, la insuficiencia de la magnitud de la renta de la tierra en relación a las necesidades de valorización del capital y la creciente presión establecida por la baratura de los productos industriales de origen asiático han limitado la escala de la acumulación de estos países convirtiendo también a una creciente porción de su clase trabajadora en población sobrante consolidada (Kennedy, 2018).

&

En síntesis, la NDIT es la expresión de un momento histórico particular del despliegue de una determinación general del proceso de acumulación de capital global: la diferenciación en los modos de existencia de la clase trabajadora que surge del avance del sistema de la maquinaria. La misma resulta así una forma particular en que se abarata la producción de mercancías sobre la base de diferenciaciones internacionales de las condiciones de explotación de la clase obrera global, forma que consiste en ubicar cada proceso parcial de producción en los espacios nacionales donde se encuentre la combinación óptima de costos relativos y atributos productivos de la fuerza de trabajo (Starosta, 2016)⁹².

⁹¹ Resulta pertinente mencionar que ciertas regiones han mostrado un cambio de rol en la unidad mundial similar al del Este Asiático en el marco de la NDIT. Tal es el caso de rol México y América Central desde la década de 1980, y de gran parte de los países del ex bloque soviético tras su disolución. Más allá de la particular relevancia de la región del Este y Sudeste Asiático por su escala, cabe señalar que los alcances de estos procesos en términos de la complejización de las actividades que se desarrollan para abastecer al mercado mundial y de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo aparece mucho más limitado.

⁹² Lógicamente, además de los factores asociados a la fuerza de trabajo, en las decisiones de localización productiva entran también en juego los costos de transporte, entre los que juegan un papel central las distancias a los lugares donde se producen los insumos requeridos para cada producción y a los centros de consumo donde se concentra la demanda de las mercancías en cuestión.

Ahora bien, aquella determinación general toma una “segunda forma” al interior de los espacios nacionales mediante otros mecanismos de diferenciación de la fuerza de trabajo, en la medida en que existe un conjunto de actividades que por su naturaleza o bien por ciertos límites momentáneos de la tecnología no pueden ser deslocalizadas internacionalmente. Por ejemplo, ciertos servicios que no demandan una formación especial de la fuerza de trabajo (como la limpieza, la preparación de alimentos, el transporte terrestre de pasajeros, entre otros), requieren estar situados geográficamente en los sitios donde son demandados para su consumo. Incluso más, una misma etapa de un proceso productivo suele demandar de la participación de un conjunto heterogéneo de trabajadores. Por más degradada que se encuentre la subjetividad productiva de miles de obreros agrupados en una fábrica con la tarea de testear el funcionamiento de un producto electrónico, normalmente se requerirá de su vinculación con un conjunto de supervisores, técnicos u operarios con mayores calificaciones. Así, más allá del rol general que los países ocupan en la NDIT, el capital necesita disponer al interior de cada país, en mayor o menor medida, de fragmentos de la clase obrera con distintas subjetividades productivas.

En oposición a la figura del Estado de Bienestar típicamente asociada al período fordista, el advenimiento de los Estados Neoliberales en occidente puede comprenderse como la forma en la cual el capital realiza la diferenciación de la clase obrera al interior de un mismo espacio nacional, proceso que se alcanza mediante el desmantelamiento de los sistemas universales de seguridad social, el avance contra la organización sindical y la negociación colectiva, entre otros⁹³. La provisión de servicios públicos universales (educación, salud, etc.) por parte del Estado comienza a mermar en cantidad y/o calidad y la reproducción de los distintos fragmentos de la clase obrera pasa a estar portada en mayor medida en el salario individual, siendo el aumento de la diferenciación salarial -y, por ende, del acceso a los servicios crecientemente privatizados- una de las expresiones más palpables de la diferenciación en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. A su vez, en este nuevo marco, la inmigración aparece como la forma más potente

⁹³ La propia crisis en los procesos de acumulación de los países occidentales generada por las tendencias mencionadas al final del apartado previo, así como también por el efecto de la relocalización de la producción hacia el Este Asiático derivaron en una relativa pérdida de poder de las clases obreras de los primeros países en su capacidad de imponer reivindicaciones unificadas, proceso que explica la capacidad de imposición del neoliberalismo como forma de avance del capital sobre la organización sindical.

de la diferenciación, en tanto la ciudadanía se erige como el justificativo para la desigualdad, proceso acicateado por otros mecanismos como la discriminación basada en atributos personales como la etnia, la religión, entre otros (Iñigo Carrera, 2013).

Por su parte, el rol específico que comenzó a ocupar el Este Asiático en la NDIIT requirió para su realización de otro tipo de políticas estatales, que incluso han dado lugar en la literatura especializada a la delimitación de una forma de Estado prototípica de este período y esta región: el “Estado Desarrollista Asiático” (Kasahara, 2013). Más allá de las distintas variantes nacionales, suelen marcarse como aspectos comunes de los Estados de la región la implementación de políticas de promoción selectiva hacia ciertos sectores estratégicos, el alto grado de vinculación de las instituciones estatales con el sector privado (suficientemente cercano como para comprender sus necesidades pero conservando autonomía para no orientar sus decisiones por intereses particulares), un alto nivel de inversión pública en educación primaria y secundaria, así como también en actividades de I+D ligadas a la aplicación tecnológica, entre otras (Banco Mundial, 1993; Wade, 1990; Evans, 1995; Amsden, 2001).

Ahora bien, en base a los desarrollos plasmados anteriormente, el conjunto de políticas estatales de apoyo a ciertos capitales nacionales, la apertura a la llegada de inversiones externas orientadas a la exportación e incluso la participación directa mediante capital de propiedad estatal en la expansión de ramas industriales que requieren altas escalas de operación, no se concibe aquí como la causa de las trayectorias de los países de la región⁹⁴. Por el contrario, es a partir de las transformaciones productivas globales descriptas previamente que estas políticas estatales han actuado como mediaciones efectivas para la incorporación de enormes reservas de fuerza de trabajo barata a la producción orientada al mercado mundial y, con ello, para el incremento de la

⁹⁴ La puesta en marcha de un correcto *mix* de políticas económicas y su capacidad de implementarlas eficazmente dadas ciertas características políticas e institucionales vigentes ha sido señalada por diversos autores de corte “estatista” (Wade, 1990; Evans, 1995; Amsden, 2001, entre otros) como la causa central del camino exitoso seguido por los países del Este Asiático. Una crítica a estos enfoques puede encontrarse en Grinberg (2011). Allí se destacan ciertas omisiones a la hora de explicar porque sólo desde mediados del 1960 estas configuraciones institucionales operaron eficazmente en la región o porque las mismas no se han replicado en otras áreas del planeta. Más allá de eso, en esencia la crítica se centra en que estos autores tienden a concebir al Estado como una entidad externa que opera interactuando con el mercado, interacción en la cual los grados circunstanciales de poder de cada entidad determinan el resultado. Por el contrario, siguiendo el enfoque de Iñigo Carrera (2013), Grinberg plantea que en el marco de la división internacional del trabajo, las políticas desplegadas por los Estados nacionales, lejos de perseguir objetivos contrapuestos a la valorización del capital tales como “maximizar el bienestar social”, son formas concretas de dicha valorización al operar como mediaciones de los roles que los espacios nacionales ocupan en la acumulación mundial en tanto fragmentos recortados del capital total mundial.

producción de plusvalía relativa a nivel global a partir del abaratamiento de las mercancías derivadas de dichos procesos productivos. En este sentido, los Estados nacionales de la región se han caracterizado también por mantener un alto grado de represión sobre la organización sindical como forma de reproducción de la baratura y disciplina de la fuerza de trabajo (particularmente aguda en la fase inicial de los procesos de industrialización exportadora), pero también por su mencionada contribución a la expansión de la formación de un fragmento de la fuerza de trabajo nacional y, ergo, a su inserción en actividades productivas más complejas, proceso particularmente visible ante el agotamiento relativo de la superpoblación y el incremento de los salarios (Grinberg, 2011).

&

Hasta aquí se ha puesto especial énfasis en destacar cómo el surgimiento de la NDIT ha tenido como uno de sus aspectos centrales la transformación del papel ocupado por la región del Este Asiático en el proceso global de acumulación de capital. En el próximo apartado se procura ilustrar como esta transformación evidenciada por la región en su unidad ha encerrado procesos nacionales temporalmente diferidos (aunque estrechamente vinculados) y con industrializaciones de distinto alcance en cuanto al escalamiento tecnológico y al proceso de calificación de la fuerza de trabajo, tendiendo a forjar una diferenciación internacional de la subjetividad productiva al interior de la región.

2.2.3. Un breve repaso de la trayectoria del Este Asiático en la NDIT

Como fuera mencionado, el desarrollo de la producción industrial para la exportación en el Este Asiático comienza a tomar lugar años antes de la revolución microelectrónica, con la expansión del proceso de acumulación de Japón en la década de 1950. Efectivamente, aún bajo las formas técnicas previas a la revolución microelectrónica, las tecnologías de transporte y comunicación hicieron viable la relocalización internacional de producciones de alta carga de trabajo manual para aprovechar la baratura y disciplina de la fuerza de trabajo de este país, que a su vez se encontraba diezmada por los efectos de la guerra. Sobre esta base, para fines de la década de 1950 Japón ya se manifestaba como un polo de producción de manufacturas simples como la indumentaria y el calzado para el mercado mundial (Chibber, 1999; Burkett y Hart-Landsberg, 2000).

Estas manifestaciones tempranas de la nueva configuración mundial se combinaron allí con otra actividad en la que Japón mostraría un enorme auge a lo largo de las décadas de 1950 y 1960: la producción de transistores. Al ser el armado de los transistores un trabajo manual descalificado sumamente intensivo –dada la fineza requerida en el tratamiento de pequeños objetos–, la abundancia de fuerza de trabajo rural descalificada le daría una particular ventaja competitiva en el rubro (Grinberg, 2011)⁹⁵. Ello le permitiría a Japón irrumpir en el mercado mundial como exportador de productos que utilizaban esta nueva tecnología, siendo la radio un caso paradigmático. Este proceso sería la precondition para que luego, a partir del desarrollo de los circuitos integrados, la fuerza de trabajo japonesa tome a su cargo una tarea que sería central para la revolución microelectrónica: el armado de plaquetas y el ensamblado de sus distintos microcomponentes.

En otros términos, aun en su carácter novedoso, la simplicidad de esta tarea permitió su localización en dicho país gracias a la baratura y disciplina de la fuerza de trabajo disponible. De esta forma, la reconfiguración de la acumulación que comienza a gestarse en la posguerra no sólo implicó la emergencia del Este Asiático (con Japón como país pionero) como región exportadora de productos industriales de ramas “maduras”, sino también de una industria que se mostraría como clave para el desarrollo de la nueva base tecnológica: la microelectrónica.

Cuando la fuerza de trabajo japonesa se encarece a partir del relativo agotamiento de la superpoblación, hacia la década del 1960, comienzan a desarrollarse en este país tareas relativamente más complejas principalmente ligadas a la propia industria electrónica. Aun así, la fuerza de trabajo japonesa, de subjetividad productiva en expansión, conservó su baratura relativa respecto a la fracción de la clase trabajadora de los países clásicos, representando una posibilidad para abaratar también el trabajo complejo a nivel global (Iñigo Carrera, 2013).

Al mismo tiempo, en los procesos productivos que demandaban fuerza de trabajo menos calificada, la suba del salario fomentó la relocalización del capital hacia otros países de la región para explotar con salarios más bajos y en condiciones más extremas a

⁹⁵ Esto ocurrió aun cuando Japón presentaba en la década del 1950 un marcado rezago técnico respecto a Estados Unidos, que había logrado enormes avances en el campo al calor de la segunda guerra mundial.

otras masas de superpoblación latente⁹⁶. En ese contexto, Corea del Sur aparece como la nueva fuente masiva de población obrera en condiciones de realizar las actividades simples que comenzaban a encarecerse en Japón. En las décadas de 1950 y 1960, los niveles de explotación de la fuerza de trabajo en Corea del Sur se encontraban por encima de aquellos observados en los países del “tercer mundo”, en el marco de un Estado militarizado y represivo (Burkett y Hart-Landsberg, 2000). No obstante, desde la década de 1980, en Corea del Sur también comienza a observarse un rápido crecimiento de los salarios reales y un avance de la organización política de los trabajadores, que se condice también con un escalamiento hacia actividades productivas más complejas (Grinberg, 2011 y 2014).

Con sus particularidades, el proceso de relocalización también se da en un lapso temporal similar hacia Taiwán, Hong Kong y Singapur, que encabezan junto a Corea del Sur la segunda “oleada” de desarrollo en la región (razón por la cual la literatura agrupa a estos países con la denominación de “Tigres Asiáticos”). Mientras en unos países la producción se expande por la vía del crédito internacional y el desarrollo de grandes conglomerados de empresas nacionales (como fue el caso de los denominados *chaebol* en Corea del Sur), en otros, este proceso se da en mayor medida bajo la forma de la Inversión Extranjera Directa (IED) por parte de capitales japoneses o capitales de los países clásicos, o vía la conformación de *joint ventures* entre ambos.

A medida que estos últimos países también enfrentaron un proceso de suba del salario y viraje hacia actividades industriales más complejas⁹⁷, a lo largo de la década de 1980, las actividades demandantes de fuerza de trabajo menos calificada comenzaron a relocalizarse hacia Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas (los denominados “ASEAN-4”⁹⁸) y hacia China. No obstante, el desarrollo que se alcanzaría en los países del ASEAN-4 sería mucho más limitado que aquel de los Tigres en términos del escalamiento industrial y de la mejora de las condiciones de reproducción de su fuerza de trabajo. A

⁹⁶ El análisis de este proceso regional de relocalización de ciertas producciones hacia países vecinos con menores salarios ha popularizado enormemente la teoría de los “gansos voladores” (Akamatsu, 1962; Kojima, 2000). A los fines del fluir de la exposición, se presenta un Anexo en donde se exponen sus principales lineamientos y algunas objeciones a realizar desde el enfoque aquí desarrollado.

⁹⁷ El caso de Hong-Kong más que por un escalamiento hacia actividades industriales más complejas destaca por su reconversión en sede para el desarrollo de actividades de intermediación financiera o de gestión de las cadenas regionales de suministros.

⁹⁸ La Asociación de las Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN por sus siglas en inglés), está conformada desde sus inicios en 1967 por Tailandia, Indonesia, Malasia, Filipinas y Singapur. Luego se incorporaron sucesivamente Brunéi, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya.

diferencia de los Tigres, que lograron desarrollar industrias de proceso y de ingeniería y participar en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, los países del ASEAN-4 han quedado inmersos en mayor medida en la comercialización de mercancías industriales de ramas livianas, de productos primarios o manufacturas derivadas de estos últimos⁹⁹.

En este sentido, se ha señalado que la división del trabajo en la región ha tendido a la conformación de una estructura jerárquica, donde un grupo de pocos países concentra las producciones más complejas y un conjunto mayor de países se ha estancado en la competencia por la exportación de mercancías de menor complejidad, sostenida sobre la base de condiciones más agudas de explotación de la fuerza de trabajo (Bernard y Ravenhill, 1995). Starosta y Caligaris (2017) plantean que dicha estructura jerárquica se asocia a los requerimientos de diferentes tipos de fuerza de trabajo a escala global. En otros términos, la imposibilidad de que todos estos países hayan encabezado un proceso de escalamiento industrial de alcance similar puede vincularse a la existencia de una limitación impuesta por la magnitud de demanda global existente por las mercancías cuyos procesos de producción requieren poner en marcha fuerza de trabajo más calificada. De esta forma, el *timing* en el cual se incorporaron unos y otros países a este esquema aparece como un aspecto clave de los alcances diferenciados de sus industrializaciones¹⁰⁰.

Ahora bien, como se procurará fundamentar en lo que sigue de la Tesis, la incorporación de China a las dinámicas de la NDIT, cuyo origen puede situarse entre las décadas del 1980 y 1990¹⁰¹, alteró la dinámica que venía evidenciándose en la región. No sólo la escala y velocidad que adquirió el proceso de industrialización en el país supera con creces a aquella de los países de incorporación contemporánea y de las oleadas previas, sino que también el alcance del escalamiento industrial en China ha sido superior a los países contemporáneos, desafiando incluso la posición de Japón y Corea del Sur en

⁹⁹ Evidencias al respecto se presentan en el Capítulo 4, donde se contrasta la inserción comercial de China con sus pares regionales.

¹⁰⁰ Starosta (2016) señala, a su vez, que las diferencias en el *timing* en la incorporación de Japón y los Tigres Asiáticos respecto a los ASEAN-4 y China al esquema de la NDIT encuentra su determinación en la mayor predominancia de renta de la tierra entre el segundo grupo de países. La recirculación de esta renta permitió allí perdurar por más tiempo la valorización del capital en el marco de mercados internos protegidos, modalidad que se volvió inviable a partir de la caída de los precios de las materias primas de la década de 1980, cuando efectivamente estos países se vieron obligados a cambiar su modo de integración a la DIT.

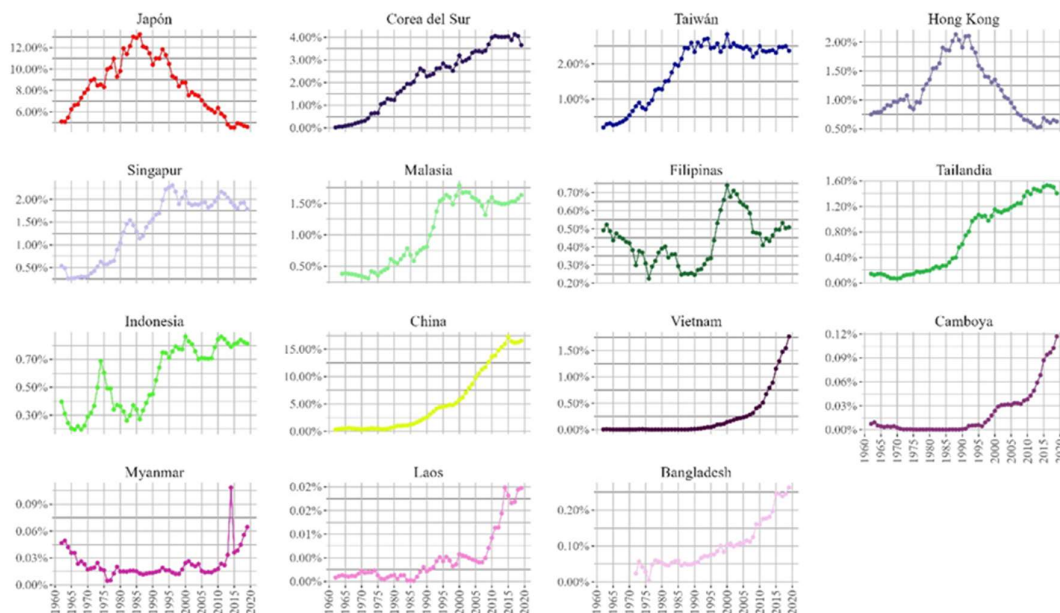
¹⁰¹ Como se precisará en el capítulo siguiente, la década del 1980 representa un punto de partida para la reconversión de la modalidad de acumulación de capital en China a partir de la apertura de las primeras Zonas Económicas Especiales. Sin embargo, dicha reconversión se expresa más plenamente a partir de la década del 1990 y adquiere su máxima potencia a partir del ingreso a la OMC en el año 2001.

segmentos altamente tecnológicos. Aún más, como rasgo distintivo de China, se destacará que su proceso de escalamiento industrial parece haber convivido durante un período de tiempo prolongado con su capacidad para mantenerse competitivo en la producción y exportación de mercancías industriales simples.

Esto último aparece también como un hecho relevante para analizar la trayectoria evidenciada por otro conjunto de países de la región, denominado aquí como “Seguidores”, que a partir de la década del 2000 también ha mostrado una incipiente industrialización orientada a la exportación, pero cuyas capacidades de escalamiento han sido sumamente limitadas.

A modo de síntesis sobre la temporalidad de los procesos de desarrollo de la región, el Gráfico 2.1 presenta, con una escala propia para cada país, la evolución de la participación en las exportaciones mundiales de productos industriales.

Gráfico 2.1. Participación en las exportaciones mundiales de productos industriales. 1962-2019¹⁰²



Fuente: Elaboración propia en base a Atlas-Harvard.

La gama de colores elegida (la cual será respetada en el resto de la Tesis) así como también las tendencias observadas en el gráfico reflejan la agrupación de países que típicamente realiza la literatura que ha estudiado el desarrollo económico regional,

¹⁰² Los datos para Bangladesh parten del año 1972, año posterior a su independencia.

siguiendo la distinta temporalidad en la que éstos se incorporaron al esquema de la NDIT. En el Cuadro 2.1 se presenta este agrupamiento, destacando las décadas aproximadas en las que cada grupo comenzó su sendero de industrialización orientada a la exportación.

Cuadro 2.1. Oleadas de industrialización exportadora en la región según década aproximada de despegue

Década	Grupo	Países
1950	Japón	Japón
1960/70	Tigres	Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán
1980/90	ASEAN-4 y China	Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia - China
2000/10	Seguidores	Bangladesh, Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam

Fuente: Elaboración propia.

3. Transformaciones históricas en el proceso de acumulación de capital chino

A lo largo de este capítulo se analizan las principales transformaciones que el proceso de acumulación de capital chino mostró a partir de 1978, año en el cual se inicia el denominado “período de reformas” a partir de la consolidación de Deng Xiaoping al mando del Partido Comunista Chino (PCCh). Si bien el objetivo central es describir la dinámica y las particularidades que adquirió el proceso de acumulación en China en dicho período, se considera que ello sólo se puede lograr retrocediendo sobre ciertas características de la etapa previa abierta con la revolución de 1949.

De esta forma, se procede en primera instancia a marcar algunas características económicas y sociales del período 1949-1978, destacando ciertos resultados históricos que constituyen el punto de partida sobre el cual operara el conjunto de reformas que dieron curso al rol que pasó a ocupar China en la NDIT. Luego, se caracterizan distintas subetapas dentro del período de análisis, tomando en consideración tanto las principales reformas llevadas a cabo como distintos indicadores que reflejan las transformaciones económicas y sociales generales que evidenció el país.

Antes de avanzar, resulta pertinente introducir una consideración sobre la caracterización hecha aquí respecto al período 1949-1978, en tanto difiere ampliamente de las nociones más difundidas. La expropiación de tierras y empresas a terratenientes y capitalistas y su posterior transformación en propiedad colectiva gestionada por el Estado es concebida típicamente como la instauración del socialismo como modo alternativo de organización social, forma ideológica con la cual los propios revolucionarios concebían y presentaban este proceso. Ahora bien, más allá de la centralidad que adquiere el Estado en la planificación de la producción y en la provisión directa de bienes y servicios para la reproducción de la fuerza de trabajo, resulta innegable que ello no implicó una desaparición de relaciones sociales propias del modo de producción capitalista –como el precio, el salario y la ganancia–. Aún más, si bien en este período las decisiones de producción e innovación técnica en las empresas estatales estuvieron fuertemente orientadas por las metas estipuladas en los planes quinquenales, también la persecución de ganancias aparecía como uno de los criterios centrales que guiaba la organización de éstas.

Por otra parte, tanto en los hechos como en los propios objetivos planteados por la cúpula del PCCh, la competencia tecnológica con otros ámbitos nacionales aparece

como un factor decisivo que orienta la organización de la producción y el consumo social. En este sentido, lejos de ser un período donde dicha organización estuvo directamente regida por la reproducción de las necesidades humanas, se concibe aquí que la misma siguió guiada por las determinaciones capitalistas, asociadas a la competencia por la valorización establecida entre el fragmento privado del capital social global que representa el espacio nacional chino y aquel de los restantes países del mundo. Si bien este debate en sus múltiples aristas podría ser en sí mismo objeto de una tesis, resulta necesaria la aclaración dado que en lo que sigue se refiere a lo acontecido en este período como una forma específica que adquiere el proceso de acumulación de capital nacional, lo cual, a quienes no comparten esta caracterización podría aparecer como una categoría no adecuada para el análisis en una economía concebida como socialista.

Es en este sentido que se refiere al período 1949-1978 como una etapa de acumulación de capital centralizada en manos del Estado. Alternativamente, la literatura suele referirse a esta etapa con el término “maoísmo”, aunque fijando al 1976 como año final en relación con la muerte de Mao Tse-Tung (de aquí en más, Mao). Por simplicidad, en ciertos casos, se utiliza aquí este último término, aun cuando se considera un tanto inadecuado dado que no refiere a las características adoptadas por el proceso de acumulación sino a la presencia de una persona en el poder quien, a su vez, no detentó la misma influencia a lo largo de todo el período.

3.1. La acumulación de capital centralizada en manos del Estado y sus resultados históricos: la República Popular de China durante el Maoísmo.

Al momento en el cual se establece la República Popular de China (RPC) tras la victoria del Ejército Popular de Liberación en la guerra civil en 1949, la caracterización de la estructura económica del país cuadraría indudablemente dentro del amplio y ambiguo concepto del “subdesarrollo”. Casi un 90% de la población estaba concentrada aún en el ámbito rural, cuyas actividades constituían un 60% del producto bruto nacional, según cifras oficiales. La participación del sector industrial en el producto seguía rondando niveles similares a los de fines del siglo XIX (entre 8 y 9%), concentrando las ramas textiles y de productos de tabaco la mayor parte del valor agregado. Por su parte, la participación de China en el comercio mundial se acotaba a la exportación de algunas

mercancías agrarias (seda y algodón), mineras (carbón, estaño), o bien de procesamiento industrial simple como los aceites de madera o nuez (Maddison, 2007).

A partir de ello, resulta claro que en dicho momento China no representaba un ámbito que participara activamente del desarrollo de las fuerzas productivas globales, sino que más bien su papel en la unidad mundial de acumulación se acotaba a la exportación de productos primarios para el abaratamiento de las clases obreras de los países clásicos. En este marco, el proceso de unificación territorial nacional que se encabezaría tras la revolución tenía, como punto de partida, una pequeña base industrial que se encontraba devastada por la invasión extranjera y la guerra civil, en un contexto de pobreza generalizada entre la población (Meisner, 2008).

La toma del poder por parte del PCCh daría lugar, de manera progresiva, a un proceso de expropiación de las clases terratenientes y capitalistas y la consiguiente centralización del capital total nacional a manos del Estado¹⁰³. Acorde a los objetivos planteados por Mao, la revolución debía orientarse a reubicar a China en la primera plana mundial reduciendo su rezago productivo respecto a los países de occidente. Para ello, al menos desde el plano discursivo, se proponía inicialmente que dos sectores de la economía motorizarían el desarrollo nacional: la agricultura y la industria pesada (Meisner, 2008). Esta nueva forma de articulación del proceso de acumulación de capital nacional implicaría un conjunto de transformaciones económicas y sociales tanto en las áreas rurales como en las áreas urbanas, las cuales se procuran sintetizar a continuación.

En cuanto a las áreas rurales, la reforma agraria llevada a cabo entre 1949 y 1952 supuso inicialmente una redistribución de las tierras expropiadas a los terratenientes, repartiendo pequeñas parcelas entre las familias campesinas. Dados los límites que la fragmentación de la tierra suponía para tecnificar la producción y, por ende, para aumentar la producción de alimentos al ritmo del crecimiento poblacional, esta

¹⁰³ La forma ideológica con que pasaría a concebirse el proceso de acumulación de capital nacional (esto es, como la propia superación de las relaciones capitalistas) implicaría que los objetivos planteados por el PCCh de ampliar la base industrial del país y reducir el rezago productivo respecto a las potencias occidentales debían llevarse a cabo prácticamente sin recurrir al financiamiento externo. A su vez, dadas las tensiones políticas y el aislamiento diplomático con las potencias occidentales, la capacidad de acceder a crédito internacional o a la importación de tecnología extranjera para reducir las enormes brechas productivas se encontraría sumamente limitada a las relaciones establecidas con la URSS y otros países del bloque soviético, las cuales entraron en declive a inicios de la década del 1960 (Madison, 2007). En síntesis, durante gran parte del período maoísta China no tuvo más opción que contar con sus propios recursos para impulsar la industrialización, siendo el principio de autoabastecimiento nacional proclamado como un fin en sí mismo por los líderes del PCCh una forma de “hacer virtud una necesidad” (Meisner, 2008).

organización sería luego reemplazada por un sistema de colectivización de la producción agraria mediante la conformación de cooperativas en comunas rurales, en las cuales el Estado retenía su papel como dueño de las tierras (Meisner, 2008; Bil, 2020).

Dicha colectivización no sólo apuntaba a incrementar la productividad laboral impulsando una mayor cooperación y coordinación de los procesos de trabajo en épocas de siembra y cosecha, sino que liberaba fuerza de trabajo rural que sería canalizada principalmente hacia la realización de obras de infraestructura de riego, electrificación y construcción de vías de transporte dentro de las propias áreas rurales. Al delegar la gestión de estas tareas a los cuadros locales, quienes se encargaban de reunir los recursos para las obras y reclutar a la fuerza de trabajo campesina (Nee y Sijin, 1990), el Estado nacional apuntaba sus recursos en mayor medida en las áreas urbanas hacia la inversión en medios de producción para la industria pesada, la generación eléctrica de gran escala o la industria armamentística (Cheng y Selden, 1994; Maito, 2019).

Por su parte, bajo esta forma de organización de la producción agraria, el Estado establecía cuotas de producción y precios de compra obligatorios que, sumados a los impuestos específicos cobrados a las cooperativas, dejaban un remanente de ingresos cuya suficiencia era cercana al límite de la mera reproducción de la fuerza de trabajo (Bil, 2020). Dados esos niveles de vida, y en pos de evitar desbordes migratorios hacia las ciudades, en 1958 se estableció el sistema de registro “*hukou*” segregando a la población rural y urbana al limitar legalmente la migración interna y asignar a cada individuo la condición de ciudadano en su localidad de nacimiento (Meng, 2012, Correa y Nuñez, 2013)¹⁰⁴.

La adquisición por parte del Estado de las mercancías agrarias a partir de precios que apenas permitían la reproducción de los campesinos implicaba una recirculación de

¹⁰⁴ En concreto, el sistema *hukou* consistió en una doble clasificación de la población. Una asociada a la residencia, siendo la distinción más relevante la de centros urbanos (ciudades, pueblos o zonas industriales y mineras) frente a asentamientos rurales (aldeas o granjas estatales). La otra se basaba en la categoría de *status*, directamente relacionado a la ocupación (“agrícola” o “no agrícola”). Hasta 1998, el criterio de residencia y el *status* del *hukou* se heredaban de la madre, por lo que se trataba de un sistema “suscrito por nacimiento”. Durante el “período maoísta”, el *hukou* no sólo designaba las zonas en las que las personas podían trabajar y acceder a los servicios sociales, sino también el acceso a raciones de comida, ropa o viviendas. Esto impuso una barrera material a la emigración de las zonas rurales más pobres a las ciudades más pujantes (Chen y Selden, 1994; Candelaria et al; 2015). Por supuesto, la migración no se detuvo por completo, sino que fue controlada por diferentes órganos estatales mediante la disposición de una compleja estructura de procedimientos y criterios burocráticos que eran necesarios para obtener un cambio de *hukou* (Chan y Zhang, 1999).

riqueza hacia la acumulación de capital en los procesos industriales¹⁰⁵, principalmente por dos cursos: a través de la venta abaratada de las mismas a la clase obrera urbana nacional, o bien a partir de la gestión directa de su comercialización hacia el exterior (proceso que servía, a su vez, para financiar la importación de medios de producción en los vínculos comerciales establecidos, principalmente, con la URSS).

Aun cuando el campesinado se veía afectado negativamente por los bajos precios de compra de la producción agraria, esquemas como la organización colectiva de sistemas de salud y la ampliación de la educación en las zonas agrarias, particularmente en la década del 1950, contribuyeron a un avance relativamente universal en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo rural. Evidencias de ello son los notables descensos de la tasa de mortalidad infantil, los incrementos en la esperanza de vida y el aumento en las tasas de alfabetización y de acceso a la educación (indicadores que se retoman al final de este apartado). Vale mencionar que esta tendencia de carácter general se vio parcialmente interrumpida por el desastre humanitario que significó el fracaso del segundo plan quinquenal iniciado en el año 1958 y popularmente conocido como “Gran Salto Adelante” (GSA)¹⁰⁶.

No obstante, pese los avances en el plano de la educación y la salud, un aspecto que requiere ser destacado es que las desigualdades existentes en el plano social, económico, cultural y educativo entre los pobladores rurales y los urbanos no lograron reducirse. Incluso es reconocido que las mismas fueron exacerbadas en la década del 1960

¹⁰⁵ El hecho de haber eliminado a la figura social del terrateniente no implica en absoluto la desaparición del flujo de riqueza que representa la renta de la tierra. Este proceso simplemente elimina cualquier posibilidad de apropiación individual, dejando ésta completamente a manos del Estado. En línea con lo señalado por Grinberg y Starosta (2009) en su análisis comparativo de los procesos de industrialización por sustitución de importaciones en Latinoamérica y el Este Asiático, se entiende aquí que ante las menores masas de renta agraria en ésta última región, el financiamiento de la industrialización requirió de reformas agrarias que permitieran transferir el total de renta agraria. A ello se añade la riqueza extraordinaria surgida de la compra de las mercancías agrarias por debajo del precio de producción, alcanzando niveles que apenas permitían la reproducción de la fuerza de trabajo campesina.

¹⁰⁶ “Gran Salto Adelante” fue el término con el cual se dio a conocer el segundo plan quinquenal. Como parte de este plan, cuyo objetivo central era fomentar la industrialización de un conjunto de áreas rezagadas del país, se dio pie a una gran descentralización de funciones hacia los gobiernos provinciales y autoridades locales, otorgando a estos la administración de empresas industriales bajo la fijación de ambiciosas metas de producción. Aún pese a las restricciones migratorias, la población campesina fue demandada masivamente en campañas para alcanzar récords en la producción de acero (producido en baja escala y de forma doméstica), aportando su fuerza de trabajo y sus utensilios domésticos de metal para la fundición. La insuficiencia de fuerza de trabajo en tareas agrícolas, sumada a un período de sequías dio lugar a una escasez de alimentos que devino en una hambruna generalizada que causó millones de decesos en la población (Cheng y Selden, 1994).

cuando se abandonó la pretensión de años previos de industrializar las áreas rurales (Meisner, 2008)¹⁰⁷.

Por su parte, en cuanto a las áreas urbanas, la característica distintiva tras la conformación de la RPC fue que la producción industrial pasó a estar constituida centralmente por grandes empresas de propiedad estatal¹⁰⁸. De manera similar a lo acontecido en la URSS, pese a presentarse la revolución como una antítesis del capitalismo norteamericano, China también adoptó técnicas tayloristas de “organización científica del trabajo” a los fines de reducir su rezago tecnológico respecto a occidente. El establecimiento de un cuerpo gerencial en las fábricas, fuertemente vinculado a los cuadros del Partido, ejercía un férreo control sobre los operarios a los fines de cumplir las metas de producción, normas de calidad y otras pautas establecidas en los planes quinquenales, objetivos que a su vez tenían asociadas una serie de bonificaciones en caso de cumplimiento (Meisner, 2008; Bil, 2020)¹⁰⁹. El directorio de estas empresas no operaba con total autonomía, sino que era monitoreado por dirigentes del PCCh en cuanto a las decisiones vinculadas a sus actividades productivas, y debía transferir la ganancia

¹⁰⁷ Cheng y Selden (1994) refieren a la existencia de una “sociedad dual” en tanto en los ámbitos rurales la provisión de servicios como la salud y la educación debía financiarse con recursos propios de las comunidades o las subunidades colectivas, mientras que, como se desarrolla a continuación, en los ámbitos urbanos era el Estado quien garantizaba a la población urbana el acceso a estos servicios y otro conjunto más amplio de prestaciones que iba desde el acceso a la vivienda hasta la provisión de racionamiento alimentario y vestimenta, entre otros.

¹⁰⁸ Cabe mencionar que el proceso de confiscación y nacionalización de las empresas de propiedad privada en los ámbitos urbanos no fue inmediato tras la revolución, sino fue un proceso gradual. Como señala Meisner (2008), una de las posibles razones para esta gradualidad estuvo en la consideración por parte del PCCh de que para enfrentar la frágil situación económica de posguerra era útil mantener temporalmente las estructuras de funcionamiento de los capitales privados, aunque ejerciendo un mayor control estatal. Una vez estabilizada la situación, desde el año 1951 fueron lanzadas distintas campañas de investigación a las empresas privadas, siendo éstas acusadas de evasión, sobornos, fraude, entre otras. Para el año 1956 el sector privado de la economía urbana había prácticamente dejado de existir (Cheng y Selden, 1994; Meisner, 2008).

¹⁰⁹ La historia política del período 1949-1978 tiene como uno de sus nodos centrales las disputas establecidas entre dos *ramas* principales al interior del PCCh, la facción *Liúista* o “reformista” y la facción *Maoísta* u “ortodoxa”. Este conflicto comienza a expresarse con claridad cuando Mao comenzó a criticar al “modelo” de gestión productiva adoptado de la URSS, acusando a las políticas de incentivos monetarios y de establecimiento de jerarquías al interior de la fábrica como una importación de tendencias burguesas que iban en contra de la moral socialista y abogando por una gestión colectiva en pos de estimular la conciencia proletaria. En oposición, la rama “reformista” consideraba que los incentivos materiales para los trabajadores y una mayor diferenciación de la clase trabajadora eran formas necesarias para fomentar el incremento de la productividad. Si bien no es el objeto central de esta Tesis analizar las tensiones políticas que existieron durante este período, es posible plantear que ambas facciones expresaban las dos caras de las formas técnicas-organizacionales propias del taylorismo: La creciente diferenciación de subjetividades productivas que surge entre la gerencia y los trabajadores operativos (tendencia expresada por la facción *Liúista*), y la tendencia a una reproducción relativamente indiferenciada dado el control que estos últimos aun retienen sobre aspectos claves del proceso productivo (tendencia expresada por la facción *Maoísta*)

de éstas íntegramente al Estado. A su vez, los trabajadores de estas empresas gozaban del denominado régimen del “cuenco de arroz de hierro”¹¹⁰, que garantizaba su permanencia de por vida en el empleo y un conjunto de prestaciones sociales que las propias empresas otorgaban como planes de jubilación, servicios de salud, pagos adicionales por vacaciones, entre otras (Salvador Chamorro, 2008)¹¹¹.

Bajo este marco general, la producción industrial estuvo regida por sucesivos planes quinquenales orientados por metas fijadas centralmente por el Estado nacional. El primero de ellos abarcó el período 1952-1957 y obtuvo un relativo éxito en términos de los objetivos planteados, logrando un leve crecimiento de la productividad relativa, aunque aún a niveles notablemente alejados de las potencias occidentales (Wu, 2001). Esta dinámica se vería interrumpida tanto por el fracaso del GSA (segundo plan quinquenal) como por la ruptura de la alianza establecida con la URSS (principal proveedor internacional de medios de producción) a inicios de la década de 1960.

Las consecuencias sociales y económicas del fracaso del GSA permitirían al ala reformista del PCCh tomar el poder en los años siguientes. Las políticas desplegadas por este ala del partido otorgarían una menor prioridad a las industrias pesadas, destinando mayores recursos para el desarrollo de la agricultura a los fines de recuperar los niveles de producción de alimentos, cuya enorme caída había generado las hambrunas durante los años previos. Estas políticas implicaron, entre otras cosas, el envío hacia las áreas rurales de un gran número de soldados, estudiantes y trabajadores originarios de las zonas urbanas para participar directamente en la agricultura o bien en obras de infraestructura vinculadas (Meisner, 2008). A su vez, también fueron impulsadas en mayor medida las industrias livianas, las cuales por sus propias características no requerían de la importación de medios de producción complejos (Wu, 2001). Este cambio de rumbo parcial coincidió con una estabilización de la producción agraria entre 1961 y 1962. A su vez, durante los años siguientes se registró también un crecimiento de la productividad

¹¹⁰ En algunos casos se refiere a *los 3 hierros*. Además del cuenco de hierro, existía el denominado “salario de hierro” que establecía que los salarios nunca podían sufrir modificaciones a la baja, y la “silla de hierro” que establecía que los cuadros no podían ser removidos de sus posiciones, salvo para ascenderlos (Bil, 2020).

¹¹¹ Cabe mencionar, no obstante, que en los ámbitos urbanos las empresas estatales convivían también con la existencia de algunas asociaciones cooperativas en sectores comerciales minoristas y talleres manufactureros de baja escala, donde los ingresos de los trabajadores eran aún inferiores y las mencionadas prestaciones, inexistentes (Meng, 2012).

industrial¹¹². Una vez más, la tendencia positiva sería interrumpida, en este caso, en el marco de la “Revolución Cultural”¹¹³. Esta campaña comenzada en 1966 daría pie a una recesión que duró hasta el final de esa década. No obstante, a lo largo de la década del 1970, la producción industrial volvió a mostrar un sendero de crecimiento, aunque basado en la masiva incorporación de fuerza de trabajo sin un salto en los niveles de productividad.

En síntesis, aunque plagado de oscilaciones económicas, tensiones sociales y variaciones en la rama del PCCh que detentó el poder¹¹⁴, el período de 1949-1978 muestra en China un considerable aumento del volumen de producción industrial, pasando el valor agregado industrial de representar un 8,3% del producto interno bruto (PIB) en 1952 a un 33,5% en 1978 (según datos de Maddison, 2007). No obstante, ello se dio en el marco de un persistente rezago productivo respecto de las potencias occidentales. Según Wu (2001), en el mismo período, la productividad industrial relativa a Estados Unidos sólo pasó del 3% a un 4,5%¹¹⁵. Así, lejos de estar en condiciones de competir tecnológicamente con los espacios nacionales clásicos y, aun en un marco de relativo aislamiento comercial, la participación de China en el mercado mundial siguió acotada principalmente a la exportación de bienes primarios y, en menor medida, a algunos productos de industrias livianas, específicamente los vinculados a la industria textil. No resulta menor destacar la existencia de una base industrial relativamente competitiva en esta última rama, que luego

¹¹² En línea con lo comentado previamente, las reformas de este período desataron numerosas tensiones sociales en torno al crecimiento de la desigualdad entre los ámbitos urbanos y rurales, y al interior de cada uno de ellos. Tras su arribo al poder, el ala *Liuista* otorgó una mayor autonomía a los cuerpos gerenciales de las empresas estatales urbanas, fomenta la diferenciación salarial en base a criterios de productividad, y la orientación de las decisiones de producción de las empresas por criterios de rentabilidad. Por su parte, en las áreas rurales habilita la producción y comercialización privada a baja escala, generándose un enriquecimiento de unos pocos campesinos y su diferenciación respecto de los integrantes de las comunas agrarias (Meisner, 2008).

¹¹³ Sintéticamente, esta campaña impulsada por la rama maoísta más ortodoxa apuntó a corregir las crecientes “tendencias burguesas” que se percibían en gran parte la población, especialmente desatando una persecución sobre los estratos más calificados de la clase trabajadora. Durante estos años, gran parte de la educación terciaria se vio suspendida y muchos estudiantes y profesionales fueron enviados a campos de reeducación en áreas rurales (Maddison, 2007, Meisner, 2008).

¹¹⁴ Para un análisis detallado sobre esta etapa histórica, se recomienda Meisner (2008)

¹¹⁵ En el análisis desagregado para todo el período Maoísta, Wu (2001), destaca que entre el 1952 y 1978 las ramas que más expandieron su producción fueron las vinculadas a los metales, maquinaria y equipos eléctricos. No obstante, la productividad de estas ramas se incrementaría muy moderadamente, siendo que para el año 1978 sólo se redujo escasamente la brecha productiva respecto a Estados Unidos. Por el contrario, las ramas livianas se configuraron en todo el período como las de menor brecha internacional relativa (textiles, indumentaria, y productos de madera, y en menor medida el calzado). La producción en estas ramas creció a ritmos más moderados, mientras que la productividad, que en la década del 1950 se ubicaba a niveles cercanos a la de Estados Unidos, se incrementó en términos absolutos, pero mostró un creciente rezago respecto a la norteamericana.

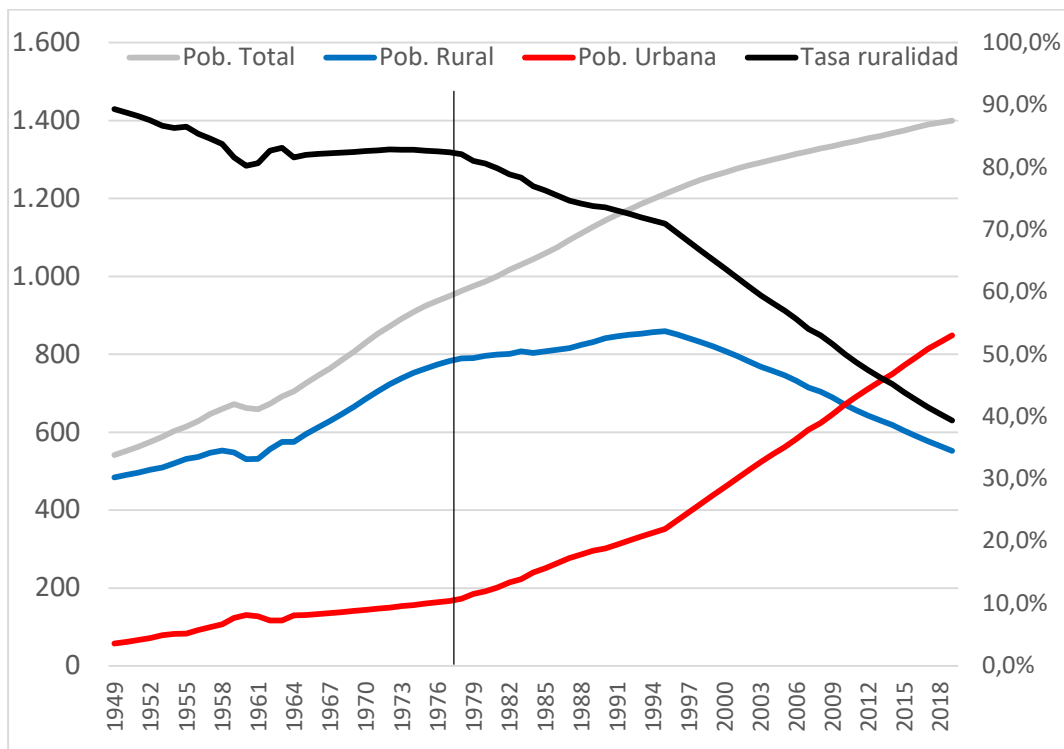
sería central en su proceso de integración a las redes de producción regionales. Para el año 1978, la rama textil aún conservaba una productividad relativa cercana al 50% respecto a la estadounidense (Wu, 2001) y ya representaba un 20% de las exportaciones nacionales.

&

Más allá de esta descripción de carácter general sobre el período de centralización estatal del capital nacional, como resultado histórico del mismo es posible marcar ciertas transformaciones en las condiciones de reproducción de la población que serían la base sobre la cual se erigiría la acumulación de capital a partir de las reformas que comenzarán en 1978.

Aun cuando históricamente China representa uno de los países más poblados a nivel global, a lo largo del período maoísta se verifica un gran crecimiento poblacional, concentrado particularmente en la década del 1960 y, en menor medida, en la del 1970. Este crecimiento respondió principalmente a dos fenómenos. Por un lado, al *baby boom* de la década del 1960 que siguió al período de hambrunas desatado tras el fracaso del GSA. Como muestra el Gráfico 3.1, la gran expansión poblacional se dio particularmente en los ámbitos rurales, donde en promedio de la década de 1960 el crecimiento anual fue del 3%.

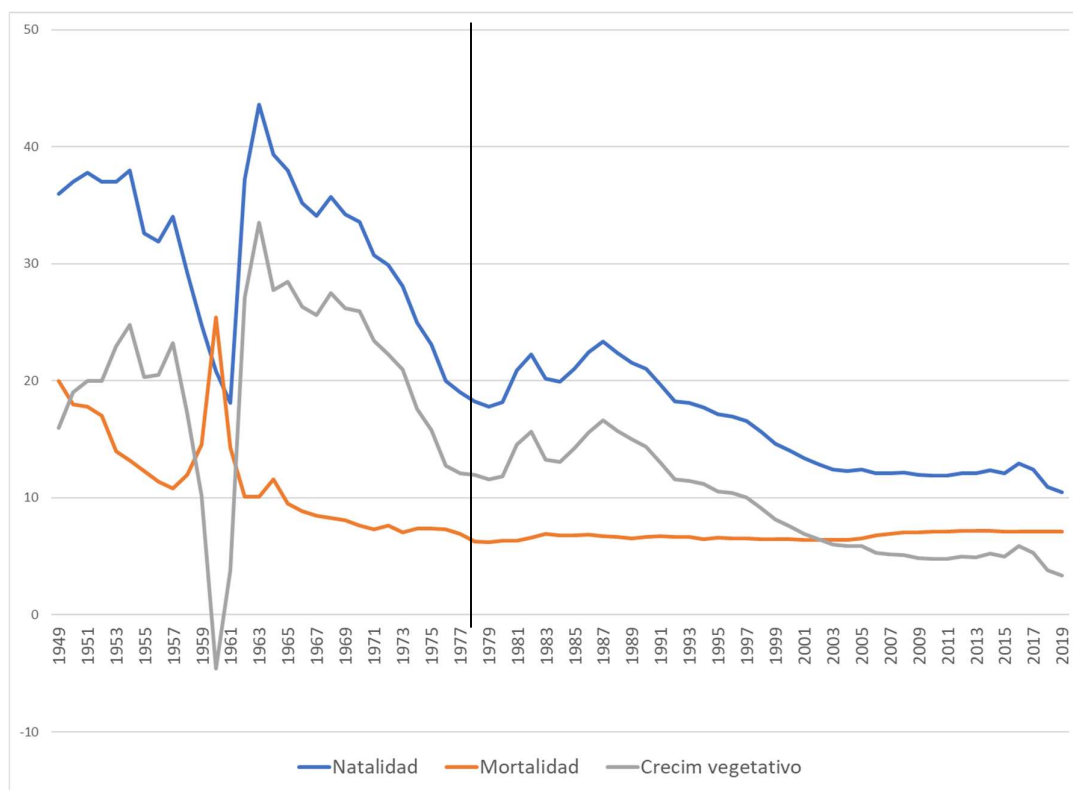
Grafico 3.1. Población total, urbana y rural (millones de personas, eje izquierdo), tasa de ruralidad (eje derecho). China. Años 1949-2019



Elaboración propia en base a NBSC

Por otro lado, la expansión poblacional también se vincula a los grandes avances alcanzados en el acceso a la salud a lo largo de todo el período. Tan sólo para el año 1970 se había logrado reducir la tasa de mortalidad a un 7,34‰, desde un valor de 20‰ en 1949, niveles que se encontraban entre los más bajos de toda la región. A su vez, ello convivió con un incremento en la esperanza de vida, que en 1949 era sólo de 38 años (según datos de Kantha, 1990) y que para el año 1970 ya había alcanzado un valor de 57 (según datos del Banco Mundial).

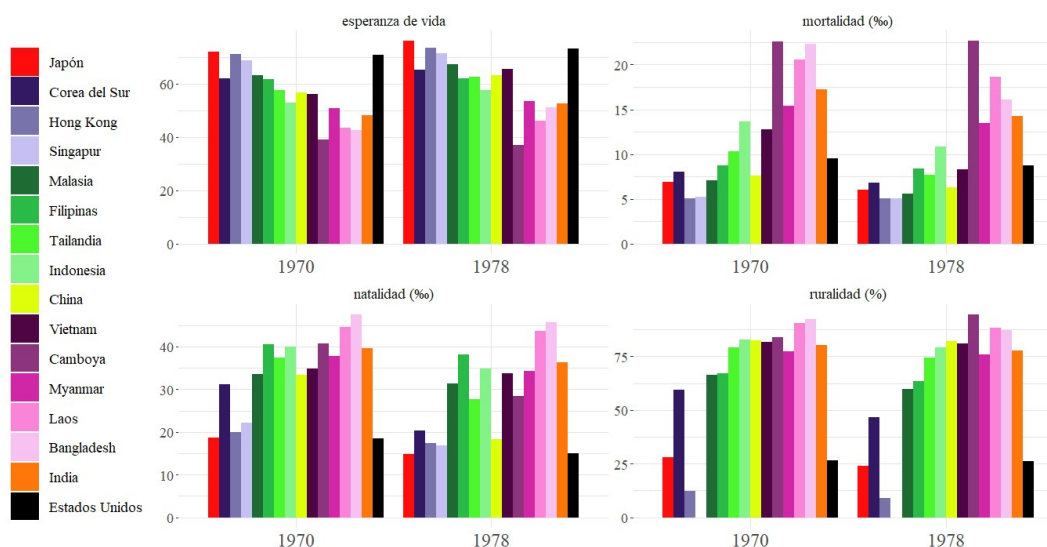
Grafico 3.2. Tasas de natalidad, mortalidad (nacimientos y defunciones cada 1000 personas) y crecimiento vegetativo. China. Años 1949-2019



Elaboración propia en base a NBSC.

Hacia inicios de la década del 1970, si bien la tasa de natalidad había bajado respecto a aquella posterior al período de hambrunas, todavía se encontraba en niveles cercanos a los de fines de la década de 1950 (Gráfico 3.2). Como se puede ver en el Gráfico 3.3, para el año 1970 otros indicadores demográficos como la esperanza de vida y la tasa de mortalidad presentaban en China niveles similares a los países de mayor desarrollo de la región. A diferencia, la tasa de natalidad destacaba por encontrarse marcadamente por encima de Japón y los Tigres asiáticos (a excepción de Corea del Sur).

Gráfico 3.3. Esperanza de vida, tasas de mortalidad, natalidad (‰) y ruralidad (%) y. Años 1970 y 1978. China, países de la región y Estados Unidos



Elaboración propia en base a Banco Mundial.

En este marco es que, en el año 1971, comienza a desplegarse una política de control de natalidad ante los temores sobre la insuficiencia de la capacidad de producción local de alimentos¹¹⁶. Aunque técnicamente se trataba de recomendaciones sujetas a la voluntad de las personas, se ha señalado la presencia de acciones coercitivas por parte de los cuadros burocráticos del partido para prevenir y también para forzar interrupciones de embarazos (Zhang, 2017a). Así, tal como se observa en el Gráfico 3.2, fue a lo largo de la década del 1970 cuando se registró la mayor disminución en las tasas de natalidad, aun cuando el control de natalidad se volvió obligatorio recién en 1979 mediante la implementación de la “política del hijo único”¹¹⁷.

Hacia finales del período maoísta la tasa de natalidad ya se había reducido a niveles cercanos a los de los países clásicos, Japón o los Tigres (Gráfico 3.3). No obstante, la población total del país había alcanzado en 1977 los 950 millones de personas, lo cual significó un incremento poblacional del 75%, si se lo compara con los 541 millones que había en el año 1949. El Cuadro 3.1 muestra la diferencia de volumen de la masa de población China respecto a otros países de la región. El desagregado por tipo de localidades deja ver que para el año 1977 las áreas rurales agrupaban todavía a un 81% de la población total. A su vez, tan sólo la población rural china (783 millones) superaba

¹¹⁶La cuestión del control poblacional había sido discutida desde la conformación de la República Popular China. Mao planteó tempranamente a inicios de la década del 1950 la necesidad de una comisión abocada al planeamiento familiar, aunque esta iniciativa fue interrumpida en las campañas del Gran Salto Adelante y la Revolución Cultural (Zhang, 2017a)

¹¹⁷ Sobre los efectos que trajo a futuro esta política se discutirá en mayor medida en la sección 5.2.1

al total de población de India (634 millones), y a la suma de población de los siguientes siete países más poblados del continente: Japón, Indonesia, Bangladesh, Pakistán, Vietnam, Filipinas, Tailandia y Corea del Sur (587 millones).

Cuadro 3.1. Población total en los países más poblados de Asia. Miles de personas. Años seleccionados entre 1949 y 1977

País	1949	1952	1962	1967	1972	1977
China	541.670	574.820	672.960	672.960	763.680	949.740
China Urbano	57.650	71.630	116.590	116.590	135.480	166.690
China Rural	484.200	503.190	556.360	556.360	628.200	783.050
India		372.000	454.000	506.000	567.000	634.000
Japón		86.459	95.832	100.825	107.188	113.872
Indonesia		82.052	99.028	109.343	121.282	136.725
Bangladesh		46.887	56.839	62.822	70.759	80.428
Pakistán		41.347	53.101	60.642	69.326	78.153
Vietnam		26.247	33.796	39.464	44.655	50.534
Filipinas		22.439	30.325	35.357	40.850	46.851
Tailandia		21.289	29.263	34.024	39.276	44.148
Corea del Sur		20.948	26.420	30.131	33.505	36.436

Fuente: Elaboración propia en base a National Bureau of Statistics of China y Gapminder (datos del resto de la región).

Por otra parte, esta “transición demográfica” ocurrió en paralelo a una serie de reformas en el sistema educativo que se dieron en el marco de una gran extensión de la escolarización en las áreas rurales¹¹⁸. Este proceso dio lugar a una veloz expansión en la formación de atributos productivos universales en la población nacional. Según Bil (2020), entre el año 1949 y 1976 la tasa de alfabetización de la población pasó del 15% al 90% y, como puede observarse en el Cuadro 3.2, también se verificó un incremento sustancial en las tasas de matriculación a la educación primaria y secundaria de la población.

Cuadro 3.2. Tasas de matriculación según niveles educativos. China. 1945 a 1980

	Primaria	Secundaria	Terciaria
1950	32,90	1,53	0,16
1960	68,19	20,58	0,67
1970	68,19	23,52	0,93
1980	80,44	46,06	1,30

¹¹⁸ Una de las reformas más paradigmáticas que contribuyó a facilitar la alfabetización de la población fue la simplificación del sistema de caracteres vigente. Para un mayor detalle sobre el conjunto de reformas en cuestión, se sugiere ver Beech y Brailovsky (2015).

Fuente: Elaboración propia en base a Lee & Lee (2016).

Como puede observarse en el Cuadro 3.3, si bien estos niveles de matriculación en la educación primaria y secundaria se encontraban para 1980 alejados de aquellos evidenciados por los países clásicos (se toma como ejemplo EE. UU. y Alemania) y los de desarrollo temprano de la región asiática (Japón y Corea del Sur), sí presentaban en China valores marcadamente superiores a los países más poblados del continente como India, Indonesia (solo en términos de la matriculación a la secundaria) y Bangladesh¹¹⁹.

Cuadro 3.3. Tasa de matriculación para el total de la población según niveles educativos. Años 1950 y 1980. China, países clásicos y países más poblados de la región.

		Primaria	Secundaria	Terciaria
China	1950	32,9	1,5	0,2
	1980	80,4	46,1	1,3
India	1950	32,7	7,3	0,8
	1980	63,3	23,9	8,8
Indonesia	1950	42,7	1,63	0,05
	1980	88,0	24,6	3,9
Bangladesh	1950	33,6	9,9	0,2
	1980	53,8	18,0	3,0
Malasia	1950	67,0	2,7	0,5
	1980	95,0	47,6	4,3
Corea del Sur	1950	86,9	12,9	1,6
	1980	100,0	69,0	15,8
Japón	1950	100,0	58,4	3,7
	1980	100,0	93,0	30,5
EE. UU.	1950	100,0	28,8	10,5
	1980	94,0	81,0	56,0
Alemania	1950	98,2	50,0	1,8
	1980	82,0	70,0	26,2

Fuente: Elaboración propia en base a Lee & Lee (2016)

De esta forma, la enorme masa de superpoblación latente en China no sólo presentaba una gran diferencia de volumen con aquella de otros países de la región, sino que también había avanzado ya casi en su totalidad en la adquisición de los atributos

¹¹⁹ La matriculación en la educación terciaria destaca en China por su bajo nivel en comparación con el resto de los países. Una posible explicación para este bajo nivel puede encontrarse en el gran ataque a la comunidad científica y universitaria desatado en el marco de la “Revolución Cultural” (Madison, 2007, Meisner, 2008)

productivos básicos de la educación primaria y, en menor medida, de la secundaria. Según datos de Lee y Lee (2016), para el año 1980 sólo un 5,4% de la población total del rango etario de 15 a 24 años no había pasado por ninguna instancia de la educación formal. Este guarismo alcanzaba el 28% en el año 1950.

Por otra parte, dado el mencionado atraso técnico existente en la industria –y en tanto la reproducción de la fuerza de trabajo urbana se sostenía en gran medida por prestaciones sociales universales– en los ámbitos urbanos el nivel de salarios era considerablemente bajo en términos comparados a lo que se evidenciaba en otros países del Este Asiático. Li *et al.* (2012) estiman que el salario manufacturero promedio en China representaba para el año 1978 un 50% del vigente en India, y un tercio del de Filipinas¹²⁰. A su vez, en lo que ha sido un rasgo común a varios regímenes de la región, las agudas condiciones de explotación eran sostenidas sobre la base de un aparato de gobierno de marcado corte autoritario. En China, ello tomó la forma extrema de la prohibición de la organización de los trabajadores por fuera de la unión de sindicatos controlada por el PCCh (Meisner, 2008)

En síntesis, cuando China se abrió a la llegada del capital extranjero (proceso que se analizará en 3.2), éste encontró allí la posibilidad de explotar en condiciones más extremas y con salarios aún más bajos que en el resto de la región a una masa “inagotable” de fuerza de trabajo disciplinada que portaba los atributos productivos necesarios para atender las demandas de la gran industria moderna¹²¹.

¹²⁰ Hasta fines de la década del 1980 el salario permanecería por debajo del de estos países y también del Tailandia e Indonesia (del cual se presenta información desde el año 1982).

¹²¹ Iñigo Carrera (2013) plantea que el alto grado de disciplina característico de la cultura de la población del Este Asiático se vio reforzado aún más en China por las formas particulares de control político desarrolladas a los fines de sostener un proceso que se presentaba ideológicamente como superador de las relaciones capitalistas. Aunque excede los propósitos de esta Tesis, es posible que, tras las reformas que insertaron a China en la NDIT, dicha herencia histórica haya sido un factor determinante de la capacidad de reproducir en el tiempo condiciones de explotación aún más agudas que en el resto de la región, lo cual podría destacarse como un factor adicional de la diferenciación que mostró el proceso de acumulación de capital chino respecto al de sus países vecinos.

3.2. La metamorfosis del proceso de acumulación de China y su inserción en la Nueva División Internacional del Trabajo

3.2.1. Las reformas iniciadas en 1978 y la configuración económica de la década del 1980

Como se ha descrito en 2.2.3, para fines de la década de 1970, la escala de los procesos acumulación de capital de los Tigres asiáticos ya se había expandido dando lugar a un alza generalizada de los salarios. En este marco, la enorme masa de fuerza de trabajo con la que contaba China en los ámbitos rurales dotaba al país de una enorme potencialidad para encabezar un proceso similar al que habían evidenciado sus pares de la región. No obstante, la propia forma ideológica bajo la cual se realizaba el proceso de acumulación nacional limitaba la conexión con el capital extranjero. En el marco de un creciente descontento en amplios sectores de la sociedad con las políticas impulsadas en la denominada “Revolución Cultural” (Meisner, 2008), tras las muertes de Zhou Enlai (primer ministro por entonces) y de Mao en el año 1976 y luego de un breve interregno de conducción por parte del designado sucesor de Mao, Hua Guofeng, la facción reformista del PCCh se haría definitivamente con el poder hacia fines de 1978, destacando Deng Xiaoping como líder principal¹²². Ello daría lugar al comienzo del denominado “período de las reformas”, entre las cuales se destacarían inicialmente dos: la descolectivización de la agricultura y la apertura al capital internacional.

El primer programa implicó el abandono del antiguo régimen de cooperativas comunales de producción agraria. Ello dio lugar a una nueva organización en la cual las tierras seguían siendo de propiedad colectiva o del Estado, pero eran arrendadas a las familias campesinas para que despeñen unidades de producción propias. Si bien las familias campesinas adquirieron así mayor autonomía en las decisiones de producción y la posibilidad de comercializar en el mercado parte de ella, debían venderle una cuota de su producción al Estado con precios preestablecidos (Nee y Sijin, 1990; Salvador

¹²² Lejos de ser la muerte de Mao lo que impulsa dicha transformación, este suceso facilita la toma del poder por la rama liuista del PCCh, cuyo carácter reformista expresaba más plenamente la potencialidad de la “apertura” y venía desatando tensiones al interior del partido tiempo antes del deceso de Mao. No obstante, ciertos sucesos ocurridos aún bajo el mando de la rama “ortodoxa” del PCCh muestran signos de que el país ya se orientaba hacia una apertura comercial, financiera y de normalización de las relaciones diplomáticas con occidente. Entre estos sucesos pueden destacarse la visita de Nixon al país en 1972, la multiplicación del comercio con países no comunistas entre 1971 y 1974 y las menciones a la necesidad de importar tecnología de las potencias capitalistas y de acceder al crédito internacional en la política de “las cuatro modernizaciones” impulsada en 1975 por Zhou Enlai (Meisner, 2008)

Chamorro, 2008). La descolectivización de la producción agraria, en conjunto con una serie de avances alcanzados en su mecanización, liberó una gran masa de fuerza de trabajo que se insertó principalmente en las denominadas TVE (siglas en inglés de *Town and Village Enterprises*, industrias gestionadas colectivamente por los gobiernos locales de los municipios y pueblos) que proliferaron a lo largo de la década, así como también en otros pequeños capitales rurales de gestión privada (Maito, 2019)¹²³. Así, es reconocido que el desarrollo de la industria en áreas rurales, cuyo mercado estaba constituido principalmente por la demanda interna de los propios trabajadores chinos, jugó un papel central en el crecimiento económico de la década de 1980 (Guzmán y Toledo, 2005; Girado 2017).

El segundo programa supuso la apertura en el año 1980 de cuatro zonas económicas especiales (ZEE) en las áreas costeras del sur¹²⁴, para las cuales los gobiernos locales otorgaron una serie de incentivos (como exenciones fiscales, acceso especial al crédito y facilidades burocráticas) para atraer a la inversión extranjera. La extrema baratura y los señalados atributos de la fuerza de trabajo proveniente de las áreas rurales, sumada a las exenciones otorgadas, hicieron de las ZEE una plataforma ideal para la instalación de grandes fábricas de ensamblaje, talleres de hilado y confección (y otras actividades altamente demandantes de mano de obra) para producir para el mercado mundial. Estos flujos de inversión provinieron principalmente de redes empresariales de Hong Kong y Taiwán desarrolladas en muchos casos por familias chinas que habían emigrado hacia allí tras la revolución (Guzmán y Toledo, 2005; Panitch y Gindin, 2013).

A partir del relativo éxito alcanzado por las primeras ZEE, el PCCh impulsó una creciente descentralización y autonomía regional para el diseño de la política económica que daría lugar a una “carrera hacia abajo”, en la cual distintas localidades del país comenzaron a competir por atraer a la IED a través del ofrecimiento de recursos locales (por ejemplo, acceso barato a la tierra) y regulaciones más laxas en torno a las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo y de cuidado del medioambiente (Girado, 2017)¹²⁵.

¹²³ Según Maito (2019), la mecanización de la producción agraria y las prohibiciones migratorias ya habían impulsado desde la década de 1960 la absorción de una pequeña parte de la fuerza de trabajo en pequeñas industrias rurales de producción de fertilizantes y otros químicos, de procesamiento de granos, producción de herramientas, textiles, entre otras. No obstante, es en la década de 1980 cuando este proceso se masifica.

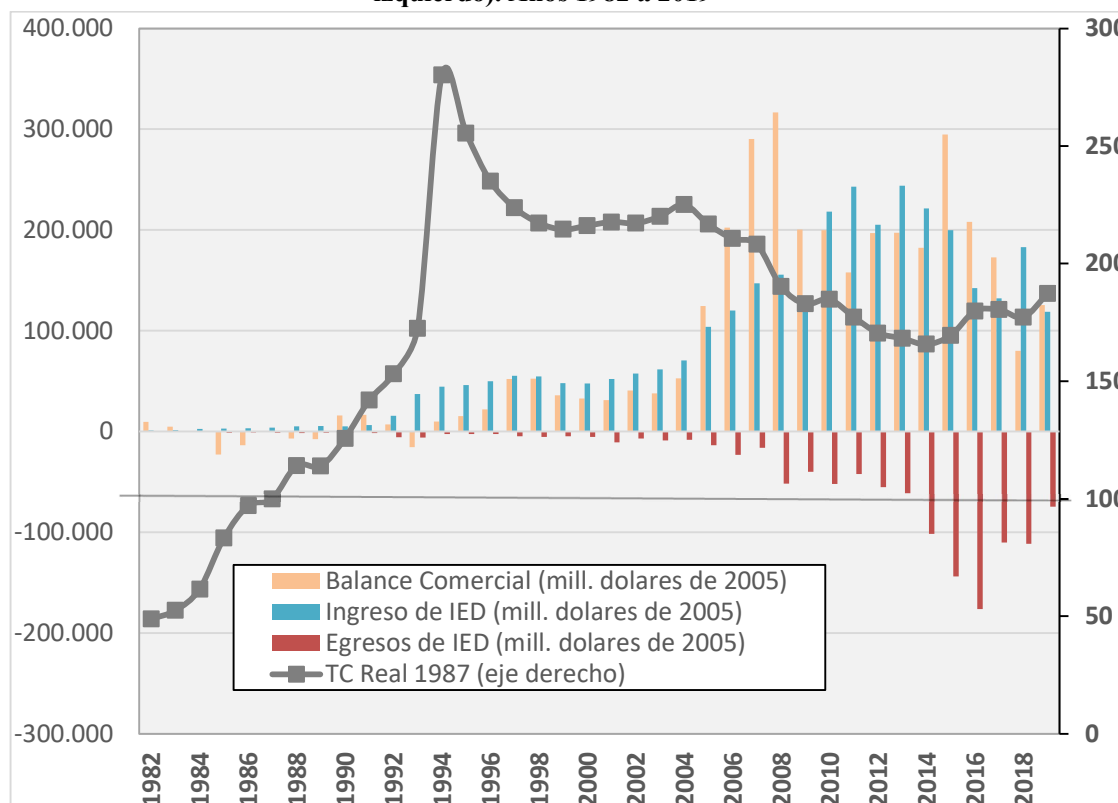
¹²⁴ Tres de estas ZEE se dispusieron en las ciudades de Shenzhen, Zhuhai, and Shantou de la provincia de Guangdong y una en Xiamen, provincia de Fujian.

¹²⁵ El alto grado de descentralización regional de los recursos estatales, aspecto heredado en parte de la etapa maoísta, jugaría un rol central en esta dinámica. El diseño e implementación de las reformas fue

Tan sólo para 1984 ya se habían decretado como ZEE 14 ciudades costeras adicionales, y estas continuarían creciendo en número las décadas siguientes.

Ahora bien, como puede verse en el Gráfico 3.4, la escala en la que ingresó el capital extranjero bajo la forma de IED durante este período fue relativamente limitada en comparación con lo que se verificaría posteriormente¹²⁶.

Gráfico 3.4. Tipo de cambio real (1987 = 100, eje derecho), balance comercial, pasivos por ingresos de IED y activos por egreso de IED en Millones de dólares de 2005 (eje izquierdo). Años 1982 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a FMI y NBSC.

A su vez, la década de 1980 fue la que presentó los niveles más bajos del tipo de cambio real de todo el “período de las reformas”, aspecto que ha llevado a distintos autores sostener la existencia de una sobrevaluación cambiaria a lo largo de esta década (Lu y Gao, 2011; Li *et al*, 2012; Ferroni, 2019)¹²⁷. Dicho nivel del tipo de cambio permitió

delegado en gran medida a los gobiernos municipales o regionales para luego ser sometidas a evaluación por parte del gobierno general que, en caso exitoso, promovía su extensión hacia otras regiones del país (Xu, 2011).

¹²⁶ Esta tendencia no debe, sin embargo, atribuirse directamente a la situación económica y política de China, ya que el despegue de los flujos de IED a nivel global ocurre recién en la década de 1990.

¹²⁷ Aunque excede a los alcances de este trabajo el debate sobre el tipo de cambio de paridad, existe acuerdo en la literatura respecto a la sobrevaluación de la moneda china hasta mediados de la década del 1990.

una abaratada importación a gran escala de maquinaria, tecnología de avanzada y otros insumos y bienes intermedios que China no estaba entonces en condiciones de producir. Aun cuando mediante las plataformas establecidas en las ZEE ya había despegado la exportación de mercancías de ramas industriales livianas (vestimenta, calzado, juguetes)¹²⁸, durante esta década el país enfrentó múltiples años de déficit comercial y problemas para obtener el financiamiento para las mencionadas importaciones. No obstante, durante la primera mitad de la década, el alza del precio internacional del petróleo permitió que su exportación (que llegó a constituir para 1985 un 25% del total de exportaciones nacionales) constituyera una fuente central de ingreso de divisas extranjeras.

Por otra parte, aun teniendo en cuenta que a lo largo de la década del 1980 se multiplicaron las ZEE, este período fue propio de una alta regulación del comercio internacional. A lo largo del mismo, en combinación con el tipo de cambio bajo (en funcionamiento mediante un mercado cambiario dual) coexistían altos impuestos a la importación de ciertos productos, barreras no arancelarias y licencias de importación¹²⁹. Por otra parte, hasta 1992 los capitales extranjeros tuvieron en gran medida vedada la posibilidad de vender en el mercado interno chino (Girado, 2017). Estos mecanismos, que brindaban una cierta protección general a la industria local frente al ingreso de productos extranjeros, se combinaron al mismo tiempo con instrumentos específicos para fomentar la expansión exportadora de los sectores más competitivos como la devolución de impuestos de importación y otros incentivos fiscales (Rodrik, 2006).

En este sentido, es posible plantear que en la década del 1980 conviven dos grandes formas de valorización del capital al interior del país. En la gran mayoría del territorio, los altos niveles arancelarios y las restricciones al mercado interno chino impuestas a los capitales de origen externo permitieron la supervivencia de pequeños capitales locales de baja productividad¹³⁰. Por otra parte, las ZEE comenzaron a funcionar

Sobre el período posterior no hay tal acuerdo respecto a su ubicación en torno a la paridad o bien en torno a una constante subvaluación.

¹²⁸La competitividad de los capitales extranjeros radicados en las ZEE no se veía directamente afectada por la sobrevaluación ya que esta era compensada, por devoluciones de las tarifas de importación y políticas de acceso a créditos baratos, entre otros mecanismos (Lemoine y Ünal-Kesenci, 2004; Rodrik, 2006).

¹²⁹Rodrik (2006) presenta una estimación de la evolución de los aranceles promedio y para distintos rubros desde la década del 1980 hasta el 2000.

¹³⁰ Si bien mediante una enmienda constitucional en 1978 se habilitan los “negocios familiares” en áreas no agrarias, ello ocurre con la restricción de la imposibilidad de contratar a más de 7 empleados no familiares. Recién en 1988 se legaliza la figura de las corporaciones, pero con la imposición de ser

como “islotas”, donde China empezaba a experimentar lo que luego se generalizaría como su rol inicial en la NDIT: la provisión de fuerza de trabajo barata para ser explotada en la producción de mercancías industriales con destino en el mercado mundial. Si bien las producciones que comenzaron a desarrollarse en las ZEE se nutrían centralmente de fuerza de trabajo de las zonas rurales, durante este período continuaron vigentes los controles estatales respecto a las restricciones migratorias que se habían impuesto con el mencionado sistema *hukou*, dando lugar a un flujo relativamente limitado de migrantes.

Como se verá en más detalle en el Capítulo 5, a lo largo de esta década no se verificaron grandes transformaciones en el mercado laboral a nivel nacional. El peso del empleo rural en el total se mantuvo prácticamente constante. En los ámbitos urbanos, la ocupación siguió concentrándose en las empresas estatales (aproximadamente un 70% de los ocupados), donde las reformas aplicadas fueron de carácter limitado y estuvieron centralmente orientadas a otorgar mayor autonomía a los directivos para tomar decisiones de producción e inversión y aplicar esquemas de premios salariales por productividad (Li, 1994). La amplia mayoría de la clase trabajadora continuó cubierta por los diversos beneficios de la seguridad social condensados en el mencionado régimen del “cuenco de arroz de hierro”¹³¹, mientras que el control de los flujos migratorios internos limitó la formación de un ejército de reserva de fuerza de trabajo de gran escala en los ámbitos urbanos, aspecto que se reflejó en tasas de desocupación mínimas en todo el período¹³².

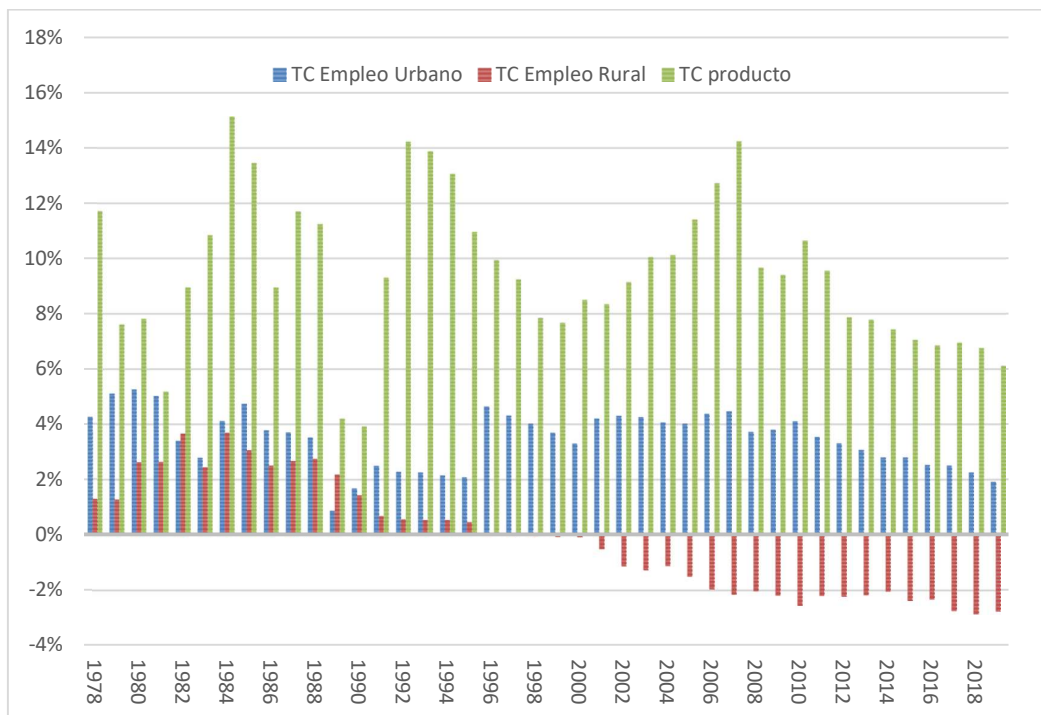
Bajo este marco general, la década del 1980 se caracterizó por una expansión económica sostenida (a tasas promedio del 10% anual, según datos del NBSC), que tuvo a su vez un incremento de la productividad dado que el empleo también creció, pero a tasas inferiores tanto en los ámbitos rurales como en los urbanos.

Gráfico 3.5. Tasas de crecimiento del producto, del empleo urbano y del empleo rural

unipersonales. La falta de responsabilidad limitada tendió a limitar el tamaño de estas empresas (Lardy, 2016)

¹³¹ Cabe destacar que una porción minoritaria de la fuerza laboral urbana sí comenzó a verse privada de los beneficios de la seguridad social y estabilidad laboral vigentes en las empresas estatales al insertarse en las empresas “colectivas” y privadas de incipiente expansión en la década de 1980, empresas que a su vez pagaban salarios sensiblemente inferiores a las primeras (Meisner, 2008).

¹³² La medición oficial de la tasa de desempleo realizada por el NBSC no se condice con los estándares internacionales en tanto considera como desocupadas solo a aquellas personas que se registran en las oficinas de asistencia social. No obstante, estimaciones alternativas basadas en encuestas a hogares muestran para finales de esta década los niveles más bajos de los que se verificarían en las décadas del 1990 y 2000 (Feng *et al*, 2017).



Fuente: Elaboración propia en base a NBSC

El crecimiento general del empleo y del producto no implicó, empero, una trayectoria estable en términos económicos y políticos. En particular, en búsqueda del objetivo de aumentar la eficiencia de las empresas estatales, el ala reformista del partido impulsó distintas políticas de liberalización de los precios previamente fijados por las autoridades nacionales o municipales. Por un lado, muchas de las empresas estatales trasladaron el incremento del precio de sus insumos hacia los bienes finales, desatando un proceso inflacionario. Ello realzó las tensiones con la rama ortodoxa del partido que se oponía a estas medidas en pos de mantener el poder adquisitivo de la población (Bil, 2020). Por otro lado, en lo que algunos autores atribuyen como causa a la propia liberalización de precios, un conjunto de empresas estatales comenzó a evidenciar desde mediados de la década de 1980 serios problemas de solvencia (Panitch y Gindin, 2013).

La persistencia de déficits en la balanza comercial durante múltiples años (debidos en gran medida a la caída de los precios del petróleo desde el 1985) y de déficits primarios derivados de la caída de la recaudación estatal se combinarían a finales de la década con altos niveles de inflación que superaron los incrementos salariales. El despliegue de una política de ajuste fiscal dio pie en el año 1989 a la menor tasa de crecimiento económico de todo el período post-apertura (4% según datos del NBSC).

En este marco de relativo estancamiento económico, cuando también se verificó una caída del salario real, gran parte de la clase trabajadora se uniría a las movilizaciones extraoficiales convocadas en Beijing por parte de colectivos de estudiantes que, desde inicios del período de reformas encabezaban un movimiento por la apertura democrática. Mientras el PCCh se debatía en disputas internas en torno a la respuesta a dicho movimiento, hacia mediados de 1989 las convocatorias en la plaza de Tiananmén no hacían más que crecer en número, representando las mayores movilizaciones de masas desde la revolución del 1949. Finalmente, Deng Xiaoping logró inclinar la balanza al interior del PCCh y reunió a más de 200.000 soldados del Ejército de Liberación del Pueblo para desalojar la plaza, desatando una verdadera masacre con entre 2.000 y 7.000 muertos según distintas estimaciones (Meisner, 2008).

Lejos de evidenciar un límite para la expansión del proceso de acumulación nacional, esta crisis daría curso a una nueva oleada de reformas en la década del 1990 que terminaría por sentar las bases para expandir la llegada del capital internacional. Tal como expresara Xiaoping en su discurso de agradecimiento a los soldados por frenar el movimiento “contrarrevolucionario”, lejos de dar un paso atrás con las “reformas de mercado” era tiempo de profundizarlas a velocidades aceleradas (Meisner, 2008).

3.2.2. Las reformas de la década de 1990 y el primer ingreso masivo del capital extranjero

La crisis de fines de la década de 1980 mostraría los límites que enfrentaba el proceso de acumulación de capital nacional para continuar expandiéndose sobre las bases provistas por un conjunto de reformas que, a la luz de lo acontecido luego, se mostrarían como sumamente moderadas. Por un lado, el sostenimiento de un tipo de cambio bajo, si bien resultó un mecanismo que abarató la importación de maquinaria y tecnología no disponible en el país, operaba al mismo tiempo en perjuicio de los sectores exportadores. A su vez, el quiebre de las TVE y de muchas empresas estatales urbanas puso de manifiesto el rezago tecnológico que presentaba una gran parte de ellas. El reconocimiento por parte del PCCh de esta situación dio lugar a una política más ambiciosa de liberalización al acceso de la IED y de fomento a la iniciativa privada local ligada principalmente a sectores tecnológicos, siendo dos hitos emblemáticos la gira por el sur del país realizada por Xiaoping en 1992 y el reconocimiento legal de un cambio de

rumbo mediante el término de “economía socialista de mercado”, plasmado en la Constitución de 1993 (Guzmán y Toledo, 2005; Girado, 2017).

En relación al tipo de cambio, como se viera en el Gráfico 3.4, durante los primeros años de la década de 1990 el yuan muestra un proceso de depreciación respecto al dólar norteamericano, proceso que contribuye a la recomposición del saldo de la balanza comercial. Un salto aún más abrupto del tipo de cambio se evidenciaría en el año 1994, cuando la moneda nacional es devaluada en un 50%. Esta devaluación ha sido señalada como un punto de inflexión en el despegue exportador de China (Lu y Gao, 2011)¹³³. A partir de aquí, el balance comercial se vuelve estructuralmente superavitario. En este despegue exportador jugó un rol central el ingreso de capitales de origen extranjero a partir de la habilitación de más regiones para recibir IED y de un relajamiento de los requerimientos para la misma en la mayoría de las industrias (PBC, 2008)¹³⁴. Los volúmenes absolutos de IED registrados a partir de este año resultaron sustancialmente mayores a los registrados en países como Corea del Sur o Japón. A diferencia con la oleada previa de inversiones externas, cuyo origen principal habían sido otros países del Este Asiático, el salto de la IED tuvo un mayor protagonismo de grandes multinacionales de origen en los países clásicos (Panitch y Gindin, 2013). En paralelo, a lo largo de la década se registró también una sustancial disminución de las tarifas a las importaciones y de otras barreras pararancelarias (Ianchovichina y Martin, 2004; Rodrik, 2006).

Como se mencionó previamente, las reformas en el plano de la administración de las cuentas externas convivieron con una profundización de los horizontes de acción de la actividad privada. No sólo se potenció la expansión de capitales privados de origen local a partir de su reconocimiento jurídico¹³⁵, sino que las empresas estatales urbanas fueron sometidas a grandes reestructuraciones. En primer lugar, unas cuantas de ellas fueron privatizadas (ya sea completa o parcialmente vía a la habilitación a la compra de acciones e inyección de capital por parte de empresas extranjeras), mientras que otras

¹³³ Tal como señalan estos autores, en conjunto con la devaluación se dio pie al final de un régimen de tipo de cambio dual que había regido desde inicios del período de apertura, en el cual el tipo de cambio oficial estaba fuertemente sobrevaluado. A partir de entonces se establece un tipo de cambio unificado con un régimen de flotación (PBC, 2008)

¹³⁴ A excepción de la IED donde los controles fueron sensiblemente relajados, cualquier otra transacción que involucrase la cuenta capital continuó requiriendo de aprobación por parte People's Bank of China, tenía que ser depositada en una cuenta destinada específicamente a cubrir ciertas erogaciones y su conversión hacia yuanes generalmente no era permitida (PBC, 2008).

¹³⁵ En esencia, el capital privado de origen local ya existía de “facto” en la década del 1980, aunque en baja escala (Maito, 2019).

tantas entraron en procesos de quiebra. Un punto importante para destacar es que las privatizaciones y las quiebras ocurrieron mayoritariamente en las industrias de bajos requerimientos de capital, mientras el Estado retuvo aquellas empresas de gran tamaño en sectores de actividad de altos niveles de inversión inicial (Hsieh y Song, 2015)¹³⁶. Más precisamente, el Estado retuvo la propiedad total o mayoritaria en sectores fundamentales para articular la expansión del proceso de acumulación de capital tales como el petróleo, gas, acero, el sector financiero, entre otros (Lu *et al*, 2002; Girado, 2017; Bil, 2020). Asimismo, en aquellas empresas que permanecieron bajo propiedad estatal, las reformas comenzaron otorgando aún mayor libertad a la gerencia para establecer las actividades productivas y gestionar las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo. Luego, se permitió que los nuevos trabajadores fueran contratados por plazos determinados y se anularon las garantías de permanencia de por vida en los empleos. Finalmente, hacia fines de la década se habilitó el despido masivo de personal (Cai *et al*, 2008).

Otra transformación central de este período fue la flexibilización de los controles de las migraciones internas. Según Chan y Hu (2003) el total de migraciones rural-urbanas durante la década de 1990 fue de 125,5 millones de personas, ubicándose apenas por debajo del agregado de las cuatro décadas precedentes (134,4 millones). Detrás del fenómeno migratorio también se encontró el hecho de que las TVE, de gran dinamismo durante la década previa, se vieron por entonces sometidas a una mayor competencia con los nacientes capitales privados, dando lugar a cierres, fusiones y privatizaciones que expulsaron grandes masas de fuerza de trabajo (Maito, 2019).

Finalmente, y aunque se profundizará en 5.2.3, cabe adelantar que este conjunto de reformas dio pie a un incremento de la masa de fuerza de trabajo disponible en los ámbitos urbanos. El creciente sector privado, constituido tanto por los capitales extranjeros como por los capitales locales que proliferaron tras la reforma constitucional, haría uso de esta fuerza de trabajo en condiciones de extrema precariedad. En muchos casos, la fuerza de trabajo sería incorporada sin siquiera la firma de contratos laborales. Más allá del bajo nivel salarial en términos internacionales, ello implicó que los capitales privados enfrentaban un costo laboral sumamente bajo al omitir el pago de cargas sociales. Del otro lado, esta dinámica supuso un gran deterioro en el acceso de los

¹³⁶ “Retener lo grande, dejar ir lo pequeño”, el nombre que se utiliza para impulsar estas reformas resulta más que ilustrativo de ello.

trabajadores a los diversos mecanismos de seguridad social (Lu y Gao, 2011; Bonals y Monteforte, 2015).

3.2.3. Del ingreso a la OMC en 2001 a la crisis global de 2008

A partir de un largo proceso de esfuerzos diplomáticos (que se remonta a la década del 1970 con el restablecimiento de las relaciones con Estados Unidos, Japón y otras potencias) y tras haber profundizado a lo largo de los 1990 las reformas comenzadas en 1978, China es admitida en la OMC en el año 2001 (Prasad, 2004; Guzmán y Toledo, 2005; Maddison, 2007). Este hecho marcaría otro hito relevante en la trayectoria económica del país al suponer un incentivo adicional para las relaciones comerciales con el resto del mundo (Salvador Chamorro, 2008). El ingreso a la OMC significó para China no sólo tener que reducir aún más sus aranceles a productos externos, sino también tener que abandonar una gran cantidad de restricciones vinculadas a la entrada del capital extranjero y a límites establecidos sobre la propiedad extranjera de empresas radicadas en el país (PBC, 2008). No obstante, este ingreso implicó también que el resto de los países miembros debía reducir o eliminar según el caso los aranceles vigentes sobre los productos chinos. Así, un nuevo salto en el volumen de inversión extranjera directa a mediados de la década del 2000 alimentó la expansión económica, dando lugar a una nueva aceleración tanto del crecimiento del producto como del saldo comercial (alcanzando este último su punto máximo en el año 2008, ver Gráfico 3.4).¹³⁷

De forma similar a la década del 1990, el salto de la IED recibida tras el ingreso del país a la OMC estuvo impulsado por grandes multinacionales, destacándose Estados Unidos como el principal país emisor. A su vez, estas inversiones involucraron sectores industriales de mayor contenido tecnológico como el farmacéutico, automotriz e informático, e impulsaron también el desarrollo de diversos sectores de servicios como el *retail*, las telecomunicaciones, la logística, el transporte y otros servicios empresariales (Panitch y Gindin, 2013).

¹³⁷ Según explica Zhang (2017b) gran parte de las ganancias generadas por los proyectos de IED se reinvierten en el país y contribuyen, en primer lugar, a mantener un saldo positivo en la cuenta corriente y, en segundo lugar, a reforzar las capacidades exportadoras del país. En línea similar, en PBC (2008) se señala que en este período aproximadamente un 50% de la IED está vinculada a la industria de transformación ligada al sector externo, con lo cual estos ingresos de capital refuerzan los superávits de la cuenta corriente.

Por otra parte, como se verá en mayor detalle en el Capítulo 5, durante toda la década del 2000 las tasas de crecimiento anual del salario real se mantuvieron por encima del 10%, siendo este el período de mayor crecimiento de los salarios reales desde inicios del “período de las reformas”. Como se profundizará allí, a la par que comenzaron a reportarse faltantes de fuerza de trabajo y se incrementaron los salarios principalmente en las zonas costeras (Li *et al.*, 2012; Meng, 2012, Chan y Hui, 2016), comenzó a evidenciarse un proceso de relocalización de ciertas producciones industriales hacia las provincias del interior, donde los salarios se ubicaban en niveles inferiores a aquellos de las ciudades costeras. El proceso de relocalización de la producción hacia el interior del país fue parte de una campaña impulsada desde el 2003 por el propio presidente Hu Jintao y contó con el apoyo de los gobiernos locales de las regiones del oeste y norte. En este sentido, las administraciones provinciales y de los pueblos del interior, además de encargarse de reclutar a la fuerza de trabajo y otorgar exenciones impositivas para atraer a las empresas, impulsaron a los migrantes temporales originarios de sus respectivas provincias a radicarse en sus pueblos de origen para buscar empleo allí (Chan y Hui, 2016; Lüthje y Butollo, 2016; Yang y He, 2017).

3.2.4. De la crisis global de 2008 y el “giro mercado-internista” hasta la proyección como nueva potencia económica en la actualidad.

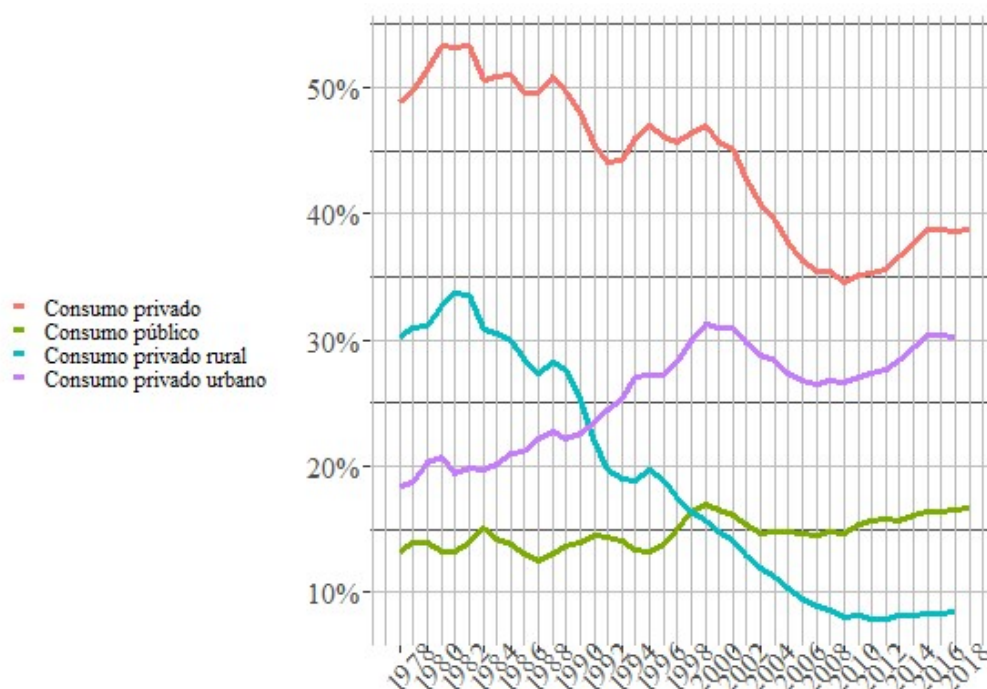
La crisis global desatada en 2008 supuso un último gran punto de inflexión en el proceso de acumulación de capital nacional. La caída de la demanda global implicó una retracción del saldo comercial y una desaceleración del crecimiento del producto (Gráficos 3.4 y 3.5). Durante los años 2008 y 2009 múltiples fábricas de las áreas costeras fueron cerradas, dando lugar a un incremento de los despidos y de los conflictos en torno del cumplimiento de las leyes laborales en el sector privado y, posteriormente, a una oleada más grande de retorno de los migrantes a sus áreas rurales de origen (Chan y Hui, 2016), proceso también acicateado por la continuación de la mencionada relocalización de ciertas producciones hacia las provincias del interior. Por otra parte, otro rasgo destacado del período que se abre tras la crisis global ha sido la aceleración de la incorporación de robots industriales y maquinaria al interior del ámbito nacional chino (Bieler y Lee, 2017b; Monteforte, 2017). Este proceso se tradujo en menores ritmos de crecimiento del empleo, así como también en una desaceleración del crecimiento salarial, proceso que podría tener por fuente la agudización de la competencia establecida por una multiplicación del ejército de reserva industrial.

La respuesta del Estado ante la crisis internacional consistió en el despliegue de una de las políticas fiscales expansivas más ambiciosas de la historia mundial moderna. Ante el impacto que la recesión global generó en una economía sostenida centralmente al calor de sus exportaciones a los países clásicos, el plan de estímulo fiscal (estimado en torno a 586.000 millones de dólares entre 2008 y 2009) apuntó a fomentar la inversión en construcciones e infraestructura local y también a motorizar el consumo interno vía un mayor gasto social y fomentando incrementos salariales a partir de aumentos en los salarios mínimos (Bieler y Lee, 2017a). En función de lo anterior, este plan se presentó no sólo como paliativo de la crisis, sino también como iniciación de un cambio de rumbo en la economía nacional, de un “giro mercado internista”¹³⁸.

Efectivamente, tras la crisis del año 2008 se observa un cambio de tendencia en la participación del consumo privado en el PIB. Mientras la participación del consumo privado había mostrado una fuerte tendencia a la baja desde 1978 -y con más énfasis desde la década del 2000- alcanzando en el año 2008 su punto mínimo del 35%, en los años posteriores a la crisis se observa un crecimiento que lo llevó a ubicarse en torno al 38%.

Gráfico 4.6. Participación del consumo privado (urbano, rural y total país) y del consumo público en el PIB (%). Años 1978- 2018

¹³⁸ Bieler y Lee (2017a) señalan que detrás de la respuesta del Estado a la crisis se encuentra una contradicción fundamental que enfrenta el proceso de acumulación nacional chino. Mientras, por un lado, la capacidad de expansión de su mercado interno se presenta como una opción para suplantar la caída de la demanda global, por otro lado, se continúa necesitando un nivel de salario bajo para mantener competitivas sus exportaciones.



Fuente: Elaboración propia en base a NBSC

Sin embargo, ha sido señalado que parte de la expansión del consumo interno fue financiada mediante un endeudamiento creciente de las familias y de los gobiernos locales (Cuestas y Regis, 2018; Hardy, 2017; Jefferies, 2017)¹³⁹. En efecto, en términos reales, el consumo privado creció un 133,2% entre los años 2008 y 2017, mientras que la masa salarial sólo un 112,8%. Detrás de esta dinámica se encuentra una desaceleración del crecimiento salarial y del empleo tras la crisis del 2008.

En última instancia, luego de la crisis global también se sucedieron ciertas transformaciones en la política exterior china que, a su vez, pueden ser tomadas como pasos en un intento por disputar la hegemonía estadounidense a nivel global¹⁴⁰. Por un

¹³⁹ Aunque excede a los fines de la Tesis, el boom del crédito en China tras la crisis de 2008 ha sido una preocupación manifestada en diversos organismos internacionales y por el propio PCCh. Algunos de los fenómenos destacados han sido el crecimiento del *shadow banking*, el alto endeudamiento de gobiernos locales y el surgimiento de burbujas inmobiliarias con grandes inversiones en la construcción de ciudades con numerosidad de propiedades no vendidas ni alquiladas. También muchas corporaciones privadas se han apalancado con altos niveles de crédito que fueron destinados a ramas con alta “sobrecapacidad” (OCDE, 2017), parte de lo cual dio lugar a un crecimiento de los préstamos no solventes. Un mayor detalle sobre estas temáticas puede encontrarse en CSIS (s/f), Dobbs et al (2015), Maliszewski et al (2016), Jefferies (2017) y Ehlers et al (2018).

¹⁴⁰ Si bien este proceso comienza a tomar más fuerza en la última década, algunas políticas en esta dirección como la creación de la Organización para la Cooperación de Shanghái junto a Rusia, India y otros países de Asia o la creciente influencia en los países de Latinoamérica pueden rastrearse desde inicios de siglo XXI (Merino, 2020)

lado, puede destacarse un cambio en la administración de las reservas, cayendo en gran medida la adquisición de títulos del Tesoro norteamericano e incrementándose la compra de oro, así como también el despliegue de políticas orientadas a la internacionalización del yuan como moneda de reserva alternativa al dólar —entre las que destacan los *swaps* con bancos centrales de diversos países y la creación de instituciones para el financiamiento internacional como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura o el Nuevo Banco de Desarrollo de los BRICs (Merino, 2020) —.

Por otro lado, el año 2008 también marcó un punto de quiebre en términos de la expansión de la inversión china en el exterior, aspecto reflejado en el incremento de los activos por IED (Gráfico 3.4). Si bien este proceso encuentra sus orígenes en la política del “*Go Out*” desplegada a principios de siglo, y fomentada particularmente durante el período de presidencia de Hu Jintao (2003-2013)¹⁴¹, esta dirección se ha reforzado con fuerza tras la asunción de Xi Jinping en 2013. Al tiempo que capitales chinos comenzaron a realizar grandes inversiones vinculadas a la explotación de recursos naturales y al desarrollo de infraestructura a lo largo de Asia, África y América Latina, también se destaca la creciente adquisición de empresas en la Unión Europea como vía de acceso a tecnologías de punta en sectores manufactureros. Por último, además de financiar o participar directamente mediante empresas de propiedad estatal en las inversiones en dichas regiones, el Estado chino ha comenzado a impulsar la difusión internacional de los estándares propios de tecnologías desarrolladas localmente en rubros como las tecnologías de la información y la comunicación (TICs), la Inteligencia Artificial y el Internet de 5ta generación. De esta manera, y a través de una sostenida política de inversión en estos sectores considerados estratégicos y de expandir sus acuerdos comerciales con un mayor número de países, China ha comenzado la carrera por

¹⁴¹ Un aspecto importante de esta política ha sido el fomento hacia la adquisición de empresas extranjeras por parte de empresas públicas o privadas de capital chino como vía de acceso al conocimiento y a redes globales de proveedores y clientes, siendo uno de los hitos la compra por parte de Lenovo de la división de computadoras personales de IBM en 2004 (Strugeon y Kawakami, 2011; Colombo y de Angelis, 2021). Sin embargo, como destacan Williamson y Raman (2011), estos procesos de compra no han estado exentos de fracasos en la capacidad de adaptación al entorno local de las empresas adquiridas, lo cual ha dado lugar desde 2007 a un cambio de estrategia que prioriza la adquisición de activos tangibles específicos (como reservas de minerales o de petróleo) o bien a la adquisición de firmas tecnológicas, pero para la incorporación de sus innovaciones en casa matrices radicadas en China.

configurarse como el país que imponga los próximos estándares tecnológicos a nivel global¹⁴² (Colombo y de Angelis, 2021; Girado 2022).

3.2.5. Síntesis

En este capítulo se ha realizado un recorrido por los principales hitos en la historia económica y social de la República Popular de China desde la revolución del año 1949 hasta la actualidad. Al momento de consumarse dicha revolución, el papel del país en la División Clásica del Trabajo estaba signado por su participación en el mercado mundial como exportador de materias primas y alimentos (algodón, seda, arroz, té). Lejos de ocupar un papel determinante en el desarrollo de las fuerzas productivas sociales, su rol en el proceso global de acumulación de capital estaba acotado a la exportación de mercancías primarias, centralmente como forma de abaratamiento de las clases obreras de los países clásicos y de Japón.

La victoria de las tropas revolucionarias dio curso a una etapa de avance en la industrialización durante el período maoísta que, no obstante, no redujo el rezago técnico respecto a las potencias occidentales y fue sumamente limitada en la absorción de la población rural (que continuaba siendo un 81% a fines de la década del 1970). Más allá de la forma ideológica con la cual se presentó este proceso (como la superación de las relaciones sociales capitalistas), este período presentó ciertos puntos en común con los procesos de industrialización evidenciados en otras partes del mundo. En este sentido, se adoptaron las formas técnicas-organizacionales que regían en occidente, generándose una creciente diferenciación del tipo de tareas desplegadas al interior de las empresas estatales entre un cuerpo gerencial y los operarios. No obstante, esta etapa es también propia de una reproducción relativamente indiferenciada de la fuerza de trabajo urbana a partir de la instauración de numerosos mecanismos de seguridad social y de la ampliación de los

¹⁴² La difusión internacional de los estándares tecnológicos desarrollados por capitales chinos también encuentra su correlato en el esfuerzo que viene desplegando el Estado Nacional por acceder a más posiciones en los directorios de organismos internacionales (OMC, ISO, IEC, entre otros) y en el desarrollo de organismos regionales para financiar proyectos de infraestructura en países vecinos, como es caso del Banco Asiático de Desarrollo (BAD). En este marco, el proyecto de la Nueva Ruta de la Seda iniciado en 2013 aparece como la propuesta más ambiciosa para “encolumnar” a gran parte del planeta detrás de los estándares desarrollados por China en el marco de la carrera tecnológica disputada principalmente con Estados Unidos (Girado, 2021). Al mismo tiempo, es posible que el proyecto permita desarrollar aún más las provincias del interior de China dada la geografía de las rutas terrestres, ferroviarias y gasíferas que se proponen en el marco de dicho proyecto.

derechos laborales sintetizados en el régimen del “cuenco de hierro”. En las áreas rurales, en el marco del régimen de colectivización de la tierra, la fijación por parte del Estado de volúmenes y precios de compra de la producción agraria permitió un redireccionamiento de riqueza hacia la acumulación de capital industrial. Pese a los magros ingresos percibidos por los campesinos, el desarrollo de sistemas comunales de salud y educación (así como también la provisión directa de otros bienes) generó condiciones universales de reproducción de la fuerza laboral, lo que contribuyó a una multiplicación de la población rural en el marco de un proceso de extensión educativa, que se mostraría luego como indispensable para la inserción de las nuevas generaciones de fuerza de trabajo como obreros asalariados en los ámbitos urbanos.

Hacia fines de la década del 1970, con la NDIT en curso y, ante la suba del salario en los Tigres Asiáticos, China presentaba una enorme potencialidad para convertirse en un nuevo polo exportador de mercancías industriales para el mercado mundial. No obstante, ello no sería posible sin una serie de reformas institucionales que serían llevadas a cabo en distintas instancias desde la toma de poder de Deng Xiaoping como exponente principal de la rama “Liuista” del PCCh en el año 1978.

Durante la década del 1980, la inserción de China al esquema de la NDIT como productor de mercancías industriales para el mercado mundial sería parcial. Durante este período se mantuvo un tipo de cambio bajo (en lo que diversos autores afirman como un período de sobrevaluación cambiaria) que abarató la importación de maquinaria y tecnología. Estas importaciones fueron sostenidas hasta mediados de la década en gran parte con las divisas generadas por la suba en los precios del petróleo (que llegó a configurarse como el principal producto de exportación). Por otra parte, rigieron durante esta década altos niveles de aranceles a la importación de productos industriales simples, permitiendo el sostenimiento de pequeños capitales rurales que absorbían a parte de la fuerza de trabajo sobrante para la producción agraria tras la descolectivización de la tierra. Al mismo tiempo, en una escala todavía limitada durante este período, una parte de esta superpoblación comenzó a fluir hacia las ciudades. Las ZEE que se expandieron a lo largo de los 1980s, funcionan como “islotes” en los cuales se otorgaban exenciones impositivas, acceso al crédito barato y a un tipo de cambio diferenciado (entre otros mecanismos que permiten compensar la sobrevaluación cambiaria). La caída del precio del petróleo empujó al país a enfrentar una crisis de balanza de pagos en la segunda mitad de la década de 1980, al tiempo que numerosas empresas estatales se mostraron insolventes ante las

políticas de liberalización de precios. La crisis a fines de la década del 80 sentó las bases para el cambio general de la modalidad de valorización del capital en China.

Esta transformación tuvo como una de sus formas de realización la devaluación del yuan. La década de 1990 comenzó con una devaluación de la moneda, que se intensificó en el año 1994 con la unificación del mercado cambiario. Este proceso encontró una contrapartida en un salto en el volumen anual de los flujos de IED. A lo largo del período, se redujeron también los aranceles a los productos importados y otros mecanismos no arancelarios. Los pequeños capitales de las zonas rurales entraron en crisis y las políticas de control migratorio fueron relajadas, aun manteniendo vigente el sistema *hukou*. Por otra parte, se tomaron reformas más agresivas en las empresas estatales urbanas habilitando el despido de millones de trabajadores. Como resultado de todo ello, hacia fines de la década cambió estructuralmente la dinámica de funcionamiento del mercado laboral urbano.

Por un lado, el afluente de trabajadores migrantes y la multiplicación de aquellos expulsados de las empresas estatales amplió el ejército de reserva de fuerza de trabajo del que dispusieron tanto los nacientes capitales privados locales como los capitales internacionales que ingresaron al país. Por otra parte, comenzó a desarticularse el carácter relativamente universal de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo urbana. Los niveles salariales y los mecanismos de seguridad social que conservaron los trabajadores que permanecieron en las SOEs se contrapusieron crecientemente a las condiciones enfrentadas por los trabajadores insertos en la “economía privada”, siendo particularmente extrema la situación de los migrantes.

El ingreso a la OMC en 2001 resultó la coronación de la transformación de la modalidad de valorización del capital en China. Este ingreso implicó tanto un compromiso de reducción de aranceles y controles al ingreso de capital externo por parte de China, como una reducción de los aranceles establecidos sobre los productos chinos en el resto de los países miembros. Un nuevo salto en los flujos anuales de la IED alimentó este proceso, alcanzándose en este período récords en las tasas de crecimiento económico y en los saldos de la balanza comercial. En paralelo, ya desde fines de la década del 1990 comenzó a acelerarse el ritmo de crecimiento del salario, desatando a mitad de la década del 2000 un proceso de relocalización interna de la producción hacia las provincias del norte y oeste del país, o incluso de relocalización hacia otros países del continente.

Finalmente, la crisis global del año 2008 supuso otro punto de ruptura en el proceso de acumulación de capital chino. En primer lugar, la caída de la demanda global dio pie en los años siguientes a menores saldos comerciales, desaceleración del crecimiento del producto, del empleo y los salarios. Por primera vez desde inicios de la década del 1980, comenzó a crecer la participación del consumo privado en el PIB aunque este proceso ha coincidido también con un endeudamiento creciente de las familias y de los gobiernos locales. Por otra parte, desde el año 2008 se ha evidenciado una aceleración de los flujos de inversión de capitales de origen chino en el exterior. Según lo descripto, este proceso tiene múltiples facetas. Por un lado, en muchos casos apunta a controlar empresas que operan en sectores que abastecen a China mediante la exportación de alimentos o insumos claves para la industria (minerales, petróleo, entre otros). Por otro, en los sectores de mayor dinamismo tecnológico, las adquisiciones de empresas que se ubican entre las líderes del mercado operan como una forma de acceso a tecnologías específicas y permitir su difusión hacia otros capitales de origen nacional. Finalmente, como rasgos de los años más recientes destaca la expansión de políticas orientadas a la internacionalización del yuan como moneda de reserva y la creación de instituciones para contribuir al financiamiento de proyectos de infraestructura en diversas partes del mundo, políticas englobadas en el marco del proyecto la Nueva Ruta de la Seda. Estas iniciativas no sólo apuntan a abaratar el comercio con países cercanos mediante el desarrollo de nuevas vías terrestres y marítimas, sino que, en el marco de un proceso de creciente tensión con Estados Unidos, aparecen como vías para fortalecer los vínculos comerciales, financieros y políticos con la mayor cantidad de países posibles, así como también para fomentar en ellos el uso de los estándares chinos en las nuevas tecnologías en desarrollo.

4. Transformaciones de la inserción de China en el mercado mundial. Su posicionamiento a nivel global y regional

El objetivo central de este capítulo es dar cuenta, mediante diversos indicadores comerciales, de la transformación del rol ocupado por China en el mercado mundial, tomado éste como una de las expresiones centrales del papel que ocupa el país en el proceso mundial de acumulación de capital. Si bien se destaca el tipo de inserción comercial que tenía China durante la División Internacional Clásica del Trabajo (DICT), el capítulo se enfoca particularmente en las tendencias evidenciadas una vez iniciado el denominado “período de reformas” ya en el marco de la NDIT. Ahora bien, no sólo se busca dar cuenta del posicionamiento global del país, sino también aportar evidencias sobre la medida en que su trayectoria representa una ruptura en la dinámica que venía reproduciéndose en la región del Este Asiático desde los inicios de la NDIT.

Como ha sido reseñado en el subapartado 2.2.3, el desarrollo de la región ha estado caracterizado por la conformación de una estructura jerárquica, a partir de la sucesiva “migración” de los procesos industriales simples desde los países de industrialización más temprana (Japón, luego los Tigres) hacia otros países de la región (ASEAN-4), a medida que los primeros fueron escalando hacia producciones más complejas. En este capítulo se mostrará como la integración de China a esta dinámica alteró dicha jerarquía, al transformarse en el nuevo centro de la producción regional para la exportación de mercancías industriales de todo tipo. China no sólo significó un quiebre al haber desplazado a Japón como nodo central del comercio regional, sino también al evidenciar una capacidad de escalamiento industrial (superando a Japón y a los Tigres en las exportaciones de diversos bienes de alta complejidad tecnológica) que convivió con su persistencia como líder global en la exportación de mercancías simples. No obstante, se destacará también que esta última condición está siendo desafiada en tanto existen evidencias recientes sobre una incipiente relocalización de un conjunto de producciones simples hacia los países “Seguidores”.

A los fines de avanzar en esta dirección, el capítulo está organizado en dos apartados. El primero contiene unas breves aclaraciones sobre las características y alcances de las fuentes de información (las bases de datos del comercio internacional provistas por Growth Lab y la matriz insumo producto internacional elaborada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), así como también sobre las definiciones y propiedades de los indicadores comerciales a utilizar. También

se describen allí las características de dos clasificadores que se utilizan en el apartado siguiente: el de complejidad tecnológica de las exportaciones (Lall, 2000) y el de complejidad económica (Hidalgo y Hausmann, 2009)¹⁴³. En el segundo apartado se utilizan las mencionadas fuentes de información a los fines de construir diversos indicadores para caracterizar la transformación de la inserción comercial china. El foco del análisis estará puesto centralmente en las exportaciones, a los fines de dar cuenta el tipo de actividades que se realizan en China (y en los países de la región) para el abastecimiento del mercado mundial. Aunque no se incluye un análisis detallado de la composición de las importaciones, se recurre a indicadores sobre el porcentaje de valor agregado local contenido en las exportaciones para mostrar la importancia relativa que tienen los insumos importados en la inserción comercial de cada uno de los países.

4.1. Aclaraciones metodológicas: características de las fuentes de información y propiedades de los indicadores para el análisis del comercio internacional

4.1.1. Las fuentes de información: bases de datos sobre el comercio internacional de bienes y matrices insumo producto internacionales

A la hora de dar cuenta de los alcances y limitaciones que presenta la información disponible para el análisis de los patrones de comercio internacional resulta necesario hacer mención tanto a la fuente de origen de dicha información, como a los procedimientos realizados por las instituciones que se encargan de recopilar y sistematizar la misma para el armado de bases de datos unificadas.

Los registros de las transacciones internacionales de bienes tienen como insumo central la información recolectada unilateralmente por las oficinas aduaneras de los distintos países. Esta información, junto a otras fuentes complementarias (como los manifiestos de embarque extranjero, los registros de autoridades monetarias, registros administrativos relacionados a los impuestos al comercio exterior, entre otras), es sistematizada por departamentos de estadística de los países bajo un sistema de normas y recomendaciones, y posteriormente entregada a la División de Estadísticas de Comercio Exterior de Naciones Unidas (COMTRADE), la cual se encarga de revisar y

¹⁴³ En tanto apartado que presenta aclaraciones metodológicas sobre las fuentes e indicadores utilizados, a los fines del flujo de la lectura de la Tesis el mismo puede ser omitido por lectores especializados en el comercio internacional o consultado específicamente sobre algún tema puntual.

homogeneizar la información para el armado de bases de datos con clasificadores uniformes de los bienes comerciados (Naciones Unidas, 2004). La base de datos de COMTRADE representa la fuente de información más completa sobre el comercio internacional de bienes¹⁴⁴. Sin embargo, el acceso gratuito es limitado cuando se trata de descargar información de largo plazo y/o a un alto nivel de desagregación de los bienes.

En oposición a los límites impuestos por COMTRADE, el proyecto de Atlas of Economic Complexity del Growth Lab de la Universidad de Harvard provee, entre otras cosas, acceso gratuito a una serie de bases de datos que toman como insumo central atinente al comercio de bienes la información de COMTRADE y agregan también información sobre el comercio de servicios provista por el Fondo Monetario Internacional (FMI). La información provista por Growth Lab contiene además un procedimiento de corrección de incompatibilidades (denominado “Bustos-Yildirim *Method*”¹⁴⁵) de los montos de los flujos comerciales bilaterales que surgen de las discrepancias entre lo declarado por cada uno de los países involucrados en su respectiva condición de importador o exportador¹⁴⁶ y una reclasificación de las codificaciones originales hacia dos versiones de clasificadores de bienes: el sistema armonizado Revisión de 1992 (HS-1992) y la Clasificación Estándar de Comercio Internacional Segunda Revisión (SITC Rev. 2). Cada una de estas reclasificaciones da origen a las dos principales bases de datos que provee el proyecto, las cuales tienen distinta cobertura temporal y grado de desagregación. Una base de datos, la que utiliza el clasificador HS-1992, presenta un mayor nivel de desagregación de los datos (hasta 6 dígitos), pero tiene un rango temporal que se acota al período 1995-2020. Por su parte, a los fines de presentar información consistente para un período de tiempo más amplio (1962-2020), una segunda base de datos, clasificada en SITC Rev. 2, tiene una menor desagregación (hasta 4 dígitos) y por ende menor flexibilidad para distinguir la aparición de bienes nuevos o variaciones

¹⁴⁴ A su vez, en la web correspondiente a dicha institución se proveen herramientas para visualizar y/o descargar una parte de la información utilizando distintas versiones de clasificadores de bienes que se han ido incorporando con el correr de los años (Harmonized System-HS, Standard International Trade Classification -SITC, Classification by Broad Economic Categories-BEC).

¹⁴⁵ Un detalle sobre los tres pasos que sigue este método se encuentra en <https://atlas.cid.harvard.edu/about-data>. Último acceso: 31/07/2023

¹⁴⁶ Idealmente, las transacciones comerciales entre dos países deberían ser registradas por cada uno de ellos con montos coincidentes (una vez hecho el ajuste correspondiente a los costos de fletes y seguros que se incluyen en el registro de las importaciones - valuación CIF, y no se incluyen en el registro de los exportadores - valuación FOB). Sin embargo, muchas veces el registro de las aduanas de algunos países es erróneo, poco confiable, o bien ni se encuentra disponible.

relevantes en los productos de algunos rubros de gran dinamismo tecnológico (como, por ejemplo, en la electrónica). Estas dos grandes bases de datos de largo plazo presentan así, para cada uno de los años, los totales importados y exportados por cada país para los niveles de desagregación correspondientes. A su vez, el proyecto también pone a disposición un conjunto de bases anuales en las cuales la información se encuentra desagregada para observar los flujos comerciales bilaterales entre países.

Cabe aclarar que esta fuente de información será utilizada simplemente para analizar los flujos comerciales de bienes, dado que la calidad de los datos sobre el comercio de servicios dista de ser óptima. Los datos del comercio de servicios se encuentran disponibles sólo desde el año 1980 para un conjunto limitado de países y, a su vez, la baja desagregación disponible no permite un análisis detallado sobre el tipo de servicios en que se especializa cada país¹⁴⁷. En el caso de China, la información sobre el comercio de servicios se encuentra disponible desde el año 1982. En dicho año los servicios representaban un 11,8% del total de exportaciones nacionales, y un 13% de las importaciones totales. Para 2019, estos valores eran del 9% y 23,5% respectivamente. No obstante, cabe aclarar que la serie de exportaciones de servicios del país presenta inconsistencias¹⁴⁸, reforzando ello la decisión de limitar el análisis a los bienes.

Por otra parte, dado el creciente proceso de fragmentación internacional de la producción global desde la década de 1970 (aspecto abordado en el Capítulo 2) y particularmente tras los efectos encadenados que produjo la crisis del año 2008 a nivel global, ha crecido la demanda por nuevas herramientas e indicadores estadísticos que permitan aumentar la comprensión de las vinculaciones productivas existentes entre los

¹⁴⁷ Como se aclara en la propia web del Growth Lab, en tanto la información del comercio de servicios es reportada unilateralmente por los países al FMI sin un detalle sobre el país de origen (destino) de las importaciones (exportaciones), no puede aplicarse la mencionada corrección de incompatibilidades. Al mismo tiempo, dado que el reporte sobre el comercio de servicios en muchos países es muy limitado o se demora por sobre los plazos estipulados, dichos datos solo cubren entre un 50% a un 75% de los países para los cuales se cuenta con información del comercio de bienes. A su vez, en las propias bases de datos, la información sobre el comercio de servicios de algunos países es incorporada años posteriores al 1980. Estos aspectos afectan particularmente las estimaciones sobre la evolución de la participación de los países en las exportaciones mundiales de servicios, así como también la estimación del peso de las exportaciones de servicios sobre el total nacional de exportaciones de un país. Finalmente, cabe aclarar que el nivel de desagregación disponible es bajo, clasificándose el total del comercio de servicios en solo 5 categorías: Comunicaciones, Seguros y Finanzas, Transporte, Viajes y Otros.

¹⁴⁸ Entre el año 1995 y 1996 las exportaciones de servicios reportadas crecen a tal ritmo que pasan a representar de un 8,5% a un 19,5% de las exportaciones nacionales. Este indicador se mantiene en torno a dicho nivel hasta el año 2002 (20,6%) y luego en 2003 los datos muestran una brusca caída, alcanzando el indicador un 10,2%. Lo mismo ocurre al consultar otras fuentes

sectores de diversos países y regiones del mundo (Koopman *et al.*, 2010; Yamano *et al.*, 2021). En este sentido, como complemento de las fuentes de información tradicionales sobre el comercio internacional, en los últimos años se ha expandido la elaboración y difusión de las denominadas “Matrices Insumo-Producto Internacionales”.

Entre los proyectos más destacados se encuentran la *World Input Output Database* elaborada por el *Groningen Growth and Development Centre* de la Universidad de Groningen (Timmer *et al.*, 2015) y la *Inter-Country Input-Output Database* elaborada por la OCDE (OCDE, 2021; Yamano *et al.*, 2021). En los citados textos se presenta detalladamente la metodología de construcción de las matrices y una síntesis de los diversos usos que se les han dado a las mismas en la literatura. A continuación, se presentan algunas características de la versión más reciente elaborada por la OCDE en el año 2021, dado que se analizará un indicador proveniente de esta fuente. En dicha versión, la matriz presenta 66 países y un estimado del “Resto del Mundo” con una desagregación de 45 sectores de actividad, para el período 1995-2018¹⁴⁹.

La matriz insumo-producto internacional de la OCDE toma como fuente de información central las estimaciones de los Sistema de Cuentas Nacionales (destacándose los cuadros de oferta y utilización y las matrices insumo-producto nacionales, aunque también toma cuentas satélites como la de turismo, estimaciones sobre el consumo de los hogares, entre otras) y las combina principalmente con información sobre los flujos bilaterales del comercio internacional de bienes (COMTRADE, Naciones Unidas) e información sobre el comercio de servicios reportada en la Balanza de Pagos (FMI). El armado de la matriz tiene como paso previo una serie de procesos de compatibilización de las series de las distintas fuentes de información (los cuales engloban ajustes por discrepancias en los resultados agregados provistos por las distintas fuentes y armonizaciones de los clasificadores de productos y actividades). En concreto, las series se compilan tomando como referencia las definiciones de la revisión 2008 de las Cuentas Nacionales y los sectores de la matriz se corresponden en su mayor medida con la

¹⁴⁹ La elección de la base de datos de la OCDE obedece a que, en comparación con la *World Input Output Database*, la primera alcanza un período más actual y presenta estimaciones para una mayor cantidad de países (en total y, específicamente, para la región del Este Asiático). Aunque la segunda fuente presenta un mayor nivel de desagregación, ello no representa una ventaja a los fines propuestos, dado que sólo se propone aquí analizar indicadores a nivel agregado para la industria manufacturera.

desagregación a 2 dígitos de la Revisión 4 del Clasificador Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas.

Tal como refleja el Cuadro 4.1, como resultado de este proceso de combinación y armonización de la información, la matriz insumo-producto internacional provee una estimación de todas las transacciones de la economía global entre los sectores productivos y consumidores finales de los distintos países¹⁵⁰.

Cuadro 4.1. Diagrama de las matrices insumo producto internacionales

			Consumo Intermedio								Demanda final								Valor bruto								
			País A				...				País Z				País A					...				País Z			
			Industria 1	...	Industria N	...	Industria 1	...	Industria N	...	Industria 1	...	Industria N	...	Industria 1	...	Industria N	...									
Oferta a nivel rama país	País A	Industria 1																									
		...																									
		Industria N																									
	País Z	Industria 1																									
		...																									
Industria N																											
Impuestos menos subsidios			A los productos intermedios								A los productos finales																
Valor agregado																											
Valor bruto de la producción																											

Fuente: Elaboración Propia

Como se ampliará en 4.1.2.6, la disponibilidad de estas matrices permitió el desarrollo de indicadores del contenido de valor agregado local de las exportaciones¹⁵¹. Cabe destacar, por último, que la desagregación a nivel de ramas que presenta esta fuente de información es notablemente menor a la disponible (a nivel producto) en las mencionadas bases del Growth Lab, lo cual imposibilita el cruce con clasificadores tecnológicos¹⁵².

¹⁵⁰ En todos los casos, los valores de la matriz se expresan en precios básicos (presentándose por separado la estimación del agregado de impuestos netos de subsidios tanto para productos intermedios como para finales), en dólares estadounidenses (mediante la utilización del tipo de cambio nominal para convertir las unidades monetarias nacionales) y se proveen en valuación FOB (*Free on Board*) en el caso de las transacciones internacionales

¹⁵¹ Aunque excede a los usos que se le dará en este Capítulo, vale mencionar que se han desarrollado también diversos indicadores sobre el grado y tipo de participación de los países en las Cadenas Globales de Valor (Borin y Mancini, 2019; Koopman *et al*, 2010; Los *et al*, 2015). Por otra parte, dado que la clasificación de ramas de actividad que provee la matriz también es utilizada para la elaboración de estadísticas laborales, también han surgido trabajos que estiman los efectos del tipo de inserción de los países en el intercambio global de mercancías sobre la evolución del empleo, los ingresos y la participación asalariada (Wikierman, 2023).

¹⁵² En relación a las bases del Growth Lab, esta fuente presenta como ventaja que las ramas de servicios presentan un nivel de desagregación similar al de las ramas de bienes, y se encuentran disponibles en todo el período de cobertura.

4.1.2. Sobre los indicadores asociados al comercio exterior

4.1.2.1. Modelización del comercio internacional a partir de la teoría de grafos

Una herramienta moderna para dar cuenta del papel que ocupan los países en el mercado mundial consiste en el modelado de los datos correspondientes a los flujos comerciales bilaterales mediante la representación con “grafos” o “redes”. De manera sintética, un grafo es una representación de un conjunto de puntos o nodos que se encuentran interconectados a través de aristas. Cada nodo representa una entidad independiente, mientras las aristas representan la existencia de una relación entre dos entidades. Así, el comercio internacional puede modelizarse representando una red en la cual cada país constituye un nodo, que presenta o no determinadas conexiones mediante aristas con el resto de los países en función de los volúmenes comerciados con ellos.

Existen distintas variantes de grafos que son susceptibles de ser utilizadas a la hora de representar el comercio internacional. En primera instancia, existe una diferenciación en las redes según las conexiones sean o no dirigidas. En el comercio internacional, los vínculos establecidos entre los países (exportaciones e importaciones) efectivamente tienen una dirección. Ello da lugar a una primera decisión a la hora de modelizar que es sobre cuáles de estos flujos poner el énfasis. En otros términos, es posible dar lugar a dos tipos de análisis del comercio internacional: desde el punto de vista de la oferta o de la demanda. Mientras una representación desde el primer punto de vista nos permite responder ¿Quiénes son los principales oferentes de un determinado producto o grupo de productos? O más precisamente, ¿qué países se configuran como abastecedores para la gran mayoría de los países? La faceta de la demanda, por su parte, nos permite abordar: ¿dónde están los principales centros de consumo de un determinado producto? O más precisamente, ¿qué países se constituyen como los importadores relevantes para una diversidad de países? En tanto nos interesa aquí destacar el posicionamiento de China como principal centro de la producción de mercancías regional y global nos concentraremos en la primera de estas facetas, la de la oferta.

En segundo lugar, en lo que hace a identificar conexiones entre países, surge el hecho de que prácticamente todos ellos mantienen relaciones comerciales entre sí, aunque algunos intercambios bilaterales suponen montos de dinero de poca relevancia para uno o los dos países en cuestión, mientras que en otros casos estas conexiones pueden ser de mayor intensidad. Ello abre dos posibilidades metodológicas para la modelización. La

primera es la de construir una *red pesada*, donde se reconozca una conexión entre todos los países que tengan algún intercambio comercial, pero se considere al volumen comercializado para otorgar un determinado peso o ponderación a las aristas que los unen. La segunda es la de construir una *red binaria* en donde se establece un punto de corte para definir que nodos están conectados, pero las aristas no tienen ninguna ponderación.

La decisión adoptada aquí es la de construir una red binaria a partir de definir un determinado parámetro como umbral para establecer si una relación comercial es relevante o no. Se toma esta decisión ya que los indicadores que pueden construirse con una red binaria son más sencillos para su interpretación y, al mismo tiempo, la representación visual de una red pesada con muchos nodos (234 países para el año 2019) resultaría sumamente compleja.

Enfocados desde el punto de vista de la oferta, se establece que hay una conexión direccional desde el país A hacia el país B, si del total de importaciones del país B *más de un 10%* proviene del país A¹⁵³. En este sentido, nuestro grafo destacará como nodos principales a aquellos países que representan un proveedor cuantitativamente importante para una multiplicidad de socios comerciales.

Formalmente, se puede representar al grafo de la siguiente manera:

$$G = (N ; A)$$

Dónde G representa al grafo que surge en función de los nodos (N, países) y las aristas posibles (A, conexiones entre países). A su vez la matriz de adyacencia se conforma con la definición dicotómica del valor que pueden obtener las aristas para todas las combinaciones de países *i* y *j* como:

$$A_{ij} \in \{0,1\}$$

Donde toma el valor 1 si un país *i* está conectado como exportador con el país *j* (importador), y el valor 0 si no existe tal conexión. A los fines de clarificar como se conforma el grafo, se presenta el siguiente ejemplo con datos ficticios de tres países. Los cuadros muestran respectivamente los totales bilaterales comerciados, el porcentaje de

¹⁵³ La decisión de este punto de corte es en cierta forma arbitraria. Alternativamente se evaluaron distintos valores de corte en 5% y 15%. Los resultados se incluyen en el Anexo, aun cuando no cambian en modo alguno las conclusiones.

importaciones proveniente de cada país, y la matriz de adyacencia resultante con un punto de corte establecido en 10% de las importaciones totales.

Cuadro 4.2. Ejemplo de conformación de matriz de adyacencia de una red binaria dirigida a partir de datos de flujos comerciales bilaterales.

		Importador		
Totales bilaterales (U\$)		Argentina	China	Japón
Exportador	Argentina	0	50	50
	China	20	0	200
	Japón	5	200	0
	Resto mundo	75	400	300

	Procedencia de importaciones (%)	Argentina	China	Japón
Exportador	Argentina	0%	8%	9%
	China	20%	0%	36%
	Japón	5%	31%	0%
	Resto mundo	75%	62%	55%

	Matriz de adyacencia	Argentina	China	Japón
Exportador	Argentina	0	0	0
	China	1	0	1
	Japón	0	1	0

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede ver el último cuadro, en este ejemplo China aparece conectado como un exportador relevante para los dos restantes países, Japón solo aparece conectado con China, y Argentina no representa un exportador de relevancia para ninguno de los dos países restantes del ejemplo.

El indicador más sencillo que surge de la modelización de red es el denominado “centralidad de grado” (*degree centrality*). Este indicador cuenta la cantidad de conexiones directas que establece cada nodo (país) con los nodos restantes. En los grafos dirigidos (como es el caso de la modelización del comercio internacional), los nodos tienen conexiones de entrada y de salida, por lo tanto, existen dos indicadores de centralidad de grado según se consideren las conexiones de salida (*out-degree centrality*) o las de entrada (*in-degree centrality*). En nuestro ejemplo, China presenta un *out-degree* de 2 y un *in-degree* de 1, Japón un *out-degree* de 1 y un *in-degree* de 1 y Argentina un *out-degree* de 0 y un *in-degree* de 1.

Además de los indicadores de centralidad existen otros tres grupos de indicadores. Unos buscan reflejar que tan fácil es acceder a un nodo a partir de los restantes (*closeness centrality*), otros cuán importante es un nodo en términos de su capacidad de conectar a otros nodos (*betweenness centrality*), y otro set de indicadores otorgan un valor de centralidad ponderando las características de los nodos vecinos (algunos de ellos son el *eigenvector* y el, *Bonacich centrality*) (De Benedectis *et al*, 2014).

A los fines propuestos de ilustrar como China ha ganado importancia en tanto polo exportador global, se analizará aquí simplemente el indicador de *centralidad de grado de salida*. No obstante, en las visualizaciones de la red presentadas en 4.2.1 se utilizará un algoritmo que además de ubicar automáticamente en el centro del grafo a los países que tienen mayores conexiones, ubica con mayor cercanía a aquellos socios con los cuales un país tiene una conexión directa y/o que comparten mayor cantidad de socios comerciales. De esta forma, la visualización permite ver para los países de qué regiones China tiende a ser un exportador relevante.

4.1.2.2. Ventajas Comparativas Reveladas

Uno de los indicadores más frecuentes en la literatura del comercio internacional es el denominado índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), elaborado originalmente por Balassa (1965). Partiendo de la noción ricardiana de que el comercio internacional está guiado por la reasignación de los recursos hacia las ventajas comparativas de cada uno de los países, este indicador está diseñado para inferir indirectamente dichas ventajas a partir de comparar el peso que tiene una cierta mercancía (o grupo de mercancías) en el total de exportaciones mundiales, con el que la misma tiene en el total de exportaciones de un cierto país¹⁵⁴.

De forma general, este indicador requiere como punto de partida definir un nivel de agregación de los datos (producto, grupo de productos, categorías, etc.) para el cual se evaluará la especialización de los países. Para un determinado país p y una categoría c , el indicador de VCR surgirá de la siguiente fórmula:

¹⁵⁴ Nos referimos al indicador como uno de inferencia indirecta de las ventajas competitivas, en tanto el mismo se basa en los propios volúmenes comerciales y no en variables relevantes para la competitividad como, por ejemplo, el nivel de productividad o de salarios que presentan los países en cada una de las actividades.

$$VCR_{p,c} = \frac{\frac{X(p,c)}{\sum_c X(p,c)}}{\frac{\sum_c X(p,c)}{\sum_{p,c} X(p,c)}}$$

Donde $x(p,c)$ es el valor de las exportaciones país p en la categoría c . El numerador indica la proporción que dicha categoría representa en las exportaciones totales del país p . El denominador indica la proporción que esta misma categoría c representa en el total de exportaciones mundiales. Es decir, el indicador de VCR muestra la relación entre la importancia de una categoría para un país y su importancia en términos del total de exportaciones mundiales. Típicamente, un $VCR_{p,c}$ mayor a la unidad indica la presencia de una ventaja comparativa en el país p en relación con el promedio de países restantes para exportar productos correspondientes a la categoría c . A su vez, cuanto mayor es el nivel del indicador, más aguda es la ventaja relativa que presenta el país. Por otra parte, como propiedad del indicador en tanto relativo, todos los países presentan al menos una categoría en la cual tienen un VCR mayor a la unidad (y al menos una categoría para el cual no la tienen), y para todas las categorías en cuestión existe al menos un país que alcanza su máximo valor de VCR en dicha categoría.

Una interpretación del indicador puede obtenerse a partir del siguiente ejemplo, que toma como referencia dos países (Portugal e Inglaterra) y un producto (vino). Si las exportaciones de vino representaran un 5% de las exportaciones totales de Portugal, mientras que a nivel mundial las exportaciones de vino sólo representan un 1% del total mundial, se dirá que dicho país tiene una Ventaja Comparativa Revelada en dicha producción. El valor de VCR para Portugal en esta producción será 5 (a partir del cociente 0,05/0,01). Cuanto mayor sea el cociente entre ambos porcentajes (el peso del vino en las exportaciones nacionales, respecto al peso del vino en las exportaciones mundiales), mayor será la ventaja comparativa revelada del país. Por su parte, si el peso del vino dentro de las exportaciones totales Inglaterra sólo fuera del 0,5%, se diría que este país no tiene una ventaja para esta producción (ya que tendrá un VCR de 0,5, obtenido a partir del cociente 0,005/0,01).

Si bien este indicador brinda una buena aproximación para observar las producciones en las que tienden a especializarse relativamente los países, no refleja la relevancia que los países adquieren en los volúmenes totales de comercio de cada uno de los productos o rubros en cuestión. Como se verá en 4.2, un análisis basado únicamente

en este tipo de indicadores resulta limitado para dar cuenta las particularidades de un caso como el de China, en tanto país que exporta a gran escala productos de los más diversos.

4.1.2.3. Participación en las exportaciones mundiales y posición en el ranking de exportadores

Dado que el VCR no permite ver los volúmenes totales comerciados por cada país, resulta útil complementar dicho indicador con indicadores sobre la escala en la que un país participa en las exportaciones mundiales de los distintos rubros de interés. En este caso, ello permitirá observar la predominancia que ha adquirido China en diversas producciones y la medida en que la localización de la producción de diversas mercancías industriales ha tendido a concentrarse en este país. A su vez, para estudiar el grado de predominancia de China también acudiremos a construir tres indicadores, que denominaremos de “liderazgo”, que reflejarán la cantidad de productos en los cuales el país aparece como líder exportador a nivel mundial (**L1**), o en los que se ubica entre los principales 5 (**L5**) o 10 (**L10**) exportadores.

4.1.2.4. Indicadores de complejidad tecnológica. El clasificador de Lall

Por otra parte, los indicadores mencionados previamente pueden ser utilizados con clasificadores que permiten agrupar los productos en base a otras categorías de interés para el análisis económico. En particular, ante el creciente interés en el papel del desarrollo tecnológico como determinante del tipo de inserción comercial de los países, un conjunto de trabajos se ha centrado en la clasificación de distintos sectores de la producción según el grado de innovación presente en ellos o bien en clasificar los distintos productos según su grado de complejidad tecnológica (Pavitt, 1984; OECD, 1980, 1984 y 1994; Lall, 2000). En tanto resultó ampliamente difundido en la literatura, nos remitiremos aquí al clasificador de complejidad tecnológica de las exportaciones de Lall (2000), el cual será utilizado en la siguiente sección. El mismo se acota únicamente a los bienes (es decir, excluye la exportación de servicios¹⁵⁵) y presenta la siguiente estructura:

Cuadro 4.3: Clasificación de exportaciones de bienes según complejidad tecnológica y ejemplos por categoría.

¹⁵⁵ A su vez, en términos del propio autor, hay un conjunto de “transacciones especiales” que son excluidas del clasificador. Sin mucha justificación sólo se menciona que entre estas destacan la comercialización de electricidad, películas de cine, materiales impresos, oro y monedas, arte y mascotas.

Código	Nombre y ejemplos
Productos Primarios	
PP	Productos Primarios: Frutas, carnes, arroz, cacao, té, café, madera, carbón, petróleo en crudo, gas
Manufacturas basadas en recursos naturales	
RB1	Agropecuarias: alimentos preparados, bebidas, productos de madera, aceites
RB2	Otras Manufacturas de origen primario: concentrados minerales, productos de petróleo o caucho, cemento, gemas talladas, vidrio
Manufacturas con contenido tecnológico bajo	
LT1	Textil, indumentaria y calzado: hilados, indumentaria, calzado, cuero
LT2	Otros de baja tecnología: alfarería y joyería, muebles, juguetes, artículos de plástico y estructuras o partes simples de metal.
Manufacturas con contenido tecnológico medio	
MT1	Productos de la industria automotriz: autos, motocicletas, vehículos comerciales y sus partes
MT2	Productos de industrias de proceso: fibras sintéticas, productos químicos y pinturas, fertilizantes, insumos plásticos, productos de hierro, tubos y caños
MT3	Productos de industrias de ingeniería: motores, maquinaria industrial, bombas, interruptores, barcos, relojes
Manufacturas con contenido tecnológico alto:	
HT1	Productos eléctricos y electrónicos: máquinas de oficina y de procesamiento de datos, equipos de telecomunicaciones, televisores, transistores, turbinas, equipos generadores de electricidad
HT2	Otros productos de alta tecnología: medicamentos, aeronaves, instrumentos ópticos y de precisión, cámaras

Fuente: Lall (2000), traducción propia.

En lo que sigue del apartado, se presentan algunas de las características salientes del clasificador señaladas por el propio Lall. Como punto de partida, el autor menciona que el agrupamiento de los productos encuentra hasta cierto punto su fundamentación en indicadores como los niveles de I+D o los requerimientos de habilidades de la fuerza de trabajo que evidencian cada una de estas producciones. También se destacan diferencias entre las categorías en función de la mayor o menor predominancia de productos diferenciados o indiferenciados, o bien por el tipo de innovaciones que resultan más relevantes en la competencia (innovaciones de productos o de procesos). No obstante, es reconocido que en última instancia la determinación de qué es tecnológicamente complejo tiene una cuota de arbitrariedad¹⁵⁶.

Siguiendo el orden del clasificador presentado, en primer lugar, Lall señala que los *productos primarios* no requieren mucho análisis posible en torno a la base

¹⁵⁶ “La asignación de productos a categorías requiere inevitablemente de un juicio de valor. La clasificación se basa en los indicadores disponibles de la actividad tecnológica en la industria manufacturera y en los conocimientos del autor sobre tecnología industrial” (Lall, 2000, pp.8, traducción propia).

tecnológica de la competitividad¹⁵⁷, por lo cual directamente marca rasgos distintivos de cada una de las categorías de manufacturas.

En cuanto a la categoría de *manufacturas basadas en recursos naturales*, se señala que la misma está constituida mayormente por productos simples, cuyos procesos de producción son “trabajo-intensivos” (como la producción de ciertos alimentos o el procesamiento de cueros), aunque también existen en su interior producciones capital-intensivas con tecnologías que demandan mayores escalas de operación y trabajo calificado (como el refinamiento de petróleo). Pese a estas particularidades, estas producciones aparecen agrupadas y diferenciados de las restantes categorías de manufacturas debido a que la competitividad de los países pasa centralmente por la disponibilidad de recursos naturales.

Los productos agrupados en la categoría de *manufacturas de baja tecnología* se caracterizan por presentar tecnologías de producción estables y ampliamente difundidas, escasa existencia de diferenciación de productos, bajos requerimientos de habilidades para su producción y escasas economías de escala en su producción. A su vez, se destaca que la competencia en estas ramas se da en mayor medida por precios y no por la calidad de los productos, siendo el bajo costo laboral la fuente de competitividad más relevante. En su interior se opta por diferenciar a la subcategoría de “Textil, indumentaria y calzado” del resto de los productos, en tanto las operaciones de ensamblado final de las mercancías de este rubro han evidenciado grandes tendencias de relocalización hacia países con bajos salarios (no así las fases de diseño y las más complejas de la fabricación).

Las *manufacturas de tecnología media* se destacan por requerir mayores habilidades en la fuerza de trabajo y también por utilizar tecnologías que se benefician de las economías de escala. Aquí se reconoce una mayor complejidad en las tecnologías aplicadas en la producción y un nivel “moderadamente alto” de inversión en I+D, así como también la necesidad de contar con plantas de producción de gran escala. La identificación de la subcategoría de “productos automotrices” obedece a un interés particular que según el autor presenta esta industria para las economías en desarrollo. Por su parte, las industrias “de proceso” presentan en mayor medida productos estables y de baja diferenciación, y las innovaciones tecnológicas pasan por mejorar el equipamiento y

¹⁵⁷ “Los productos primarios (y las operaciones especiales, excluidas completamente a continuación) no necesitan mucho análisis en términos de la base tecnológica de la ventaja comparativa” (Lall, 2000, pp.8, traducción propia).

el proceso de producción. En oposición, las industrias “de ingeniería” se caracterizan por mayor predominancia de la innovación en el diseño de los productos.

Los productos del grupo de *manufacturas de alta tecnología* se caracterizan por pertenecer a industrias donde las tecnologías de producción cambian con más velocidad, que requieren mayores niveles de gasto en I+D, principalmente orientados al diseño de los productos. A su vez se reconoce una gran necesidad de fuerza de trabajo calificada y de interacción de las empresas con universidades e instituciones de investigación. Se diferencia dentro de este grupo a la categoría de “productos electrónicos y eléctricos” reconociendo principalmente que los productos electrónicos se caracterizan por una etapa de ensamblado final altamente intensiva en mano de obra. A su vez, estos productos suelen presentar una elevada relación “valor/pesaje” que facilita su comercialización internacional al distribuirse los costos de transporte en grandes cantidades de unidades. Todo ello fomenta típicamente su localización en áreas de bajos salarios. Este grupo se diferencia de “otros de productos de alta tecnología” (como la maquinaria, instrumental de precisión, aviones, productos farmacéuticos) que tienden a permanecer localizados en los países con altos niveles de formación de la fuerza de trabajo y mayores infraestructuras tecnológicas.

Una desventaja que tiene este método es que no permite establecer con claridad una jerarquía entre distintos países a comparar en cuanto a su inserción comercial, más allá de las posibilidades que se desprenden de analizar la relevancia que cada uno de ellos tiene en los grupos de manufacturas de “alto”, “medio” o “bajo” contenido tecnológico. Por estos motivos, a los fines de reforzar y profundizar las observaciones señaladas sobre la base de este clasificador, se analizarán también los índices surgidos del “método de reflexiones”, cuyas características se sintetizan a continuación.

4.1.2.5. Indicadores de complejidad tecnológica. El método de reflexiones de Hidalgo y Hausmann

Otro enfoque para estudiar la complejidad de las exportaciones de los países es el denominado “método de reflexiones” desarrollado por Hidalgo y Hausmann (2009) (de aquí en más, método HH por las siglas de sus autores). El mismo propone inferir una clasificación sobre la complejidad de los productos y de las capacidades tecnológicas que presentan los países a través de la mera información contenida en los volúmenes

exportados por cada uno de ellos. La idea central que guía este método es que, si un determinado país logra exportar una cantidad significativa de un determinado producto, indirectamente es posible inferir que ha desarrollado un *set* de capacidades para fabricarlo competitivamente.

El punto de partida para la construcción del modelo es el armado de un grafo bipartito entre países y productos, donde existe una conexión país-producto en caso de que la Ventaja Comparativa Revelada para exportar al producto sea mayor a la unidad. A partir del mismo, la complejidad económica de un país estará calculada en función de dos variables que surgen de dicho grafo. En primer lugar, una variable central es la *diversidad* de la canasta exportadora de un país (entendida como la cantidad de conexiones con productos). Este criterio es combinado con el de *ubicuidad* de los productos. El mismo parte de la noción de que un producto es más complejo en la medida en que menor sea el grupo de países que presenta un VCR positivo para su exportación, dato que permitiría inferir que es más difícil adquirir las capacidades para fabricarlo. Es decir, cuantas menos conexiones con países tenga un producto en el grafo, se asume que el mismo posee una mayor complejidad. La denominación de “reflexiones” obedece a que el método es un procedimiento recursivo. Se parte de un valor inicial de complejidad económica de los países construido a partir de estas dos variables, pero este es recursivamente alterado (*n* veces) a partir de promediar el grado de vinculaciones que tienen los “vecinos cercanos” en el grafo.

Una ventaja principal que tiene este método en relación con el clasificador de Lall, es que arroja como resultado un Índice de Complejidad Económica (ICE) de los países. Este índice permite establecer diferencias de orden y de magnitud entre los mismos y, al mismo tiempo, estudiar la evolución de la complejidad de un país en el tiempo. Por otra parte, también brinda como resultado un Índice de Complejidad de los Productos (ICP) que permite establecer diferencias en la complejidad de cada uno de ellos, más allá de su mera separación en grupos de “alta”, “media” o “baja” complejidad.

4.1.2.6. Valor agregado nacional contenido en las exportaciones

El conjunto de indicadores y clasificadores reseñados previamente tiene como principal problema que suele utilizarse directamente sobre los montos de exportaciones declarados por los países. No obstante, en el registro del valor de las mercancías que son

transadas internacionalmente aparece materializado el total del trabajo contenido en el conjunto de los eslabones previos (es decir, el valor total de producción, y no sólo el valor agregado al interior del país que figura como exportador). En este sentido, en caso de que una parte significativa de las exportaciones realizadas por un país contenga partes y componentes previamente importados desde otros países, el valor registrado en las exportaciones no será un buen indicador de aquello que efectivamente se produce internamente.

Como fuera adelantado en 4.1.1, ante la creciente fragmentación y segmentación internacional de las distintas etapas de los procesos productivos, cada vez se torna más relevante complementar o matizar las conclusiones que arrojan los análisis basados en indicadores de las exportaciones brutas sobre la inserción comercial de cada uno de los países. Particularmente, esto es así, en tanto ello puede arrojar resultados sesgados respecto de la escala de participación en la producción destinada en el mercado mundial, sobrestimando la de aquellos países donde tienden a localizarse en mayor medida procesos de ensamblaje final de los productos.

A su vez, en el marco de los debates sobre el alcance del escalamiento industrial de cada uno de los países en cuanto a la complejidad tecnológica de las actividades en que participan, un análisis restringido a los valores brutos de exportación puede sobrestimar las capacidades de países que se concentran en tareas de ensamble y embalaje de bienes complejos, las cuales en esencia representan actividades de muy baja complejidad relativa dentro de procesos de producción de bienes relativamente complejos. Como ya se mencionó en 4.1.2.4, tal es el caso de la inserción de diversos países en las cadenas de productos eléctricos y electrónicos.

En este sentido, a partir de las matrices insumo-producto internacionales se han desarrollado nuevos indicadores y aristas de análisis sobre la organización de la producción global¹⁵⁸, entre los que aquí interesa particularmente destacar los asociados a la magnitud del valor de origen local contenido en las exportaciones brutas de cada país, (usualmente referido como VAX en la literatura).

Tomando como referencia el Modelo Insumo-Producto, pero partiendo en este caso de una matriz de coeficientes técnicos construida con pares sector-país, el indicador

¹⁵⁸ Una síntesis de los diversos usos que se han dado a las matrices puede encontrarse en Timmer *et al* (2015)

VAX tiene como trasfondo un método iterativo que calcula a partir de la matriz inversa de Leontief los requerimientos directos e indirectos de insumos nacionales e importados detrás de cada unidad exportada por el sector en cuestión. De esta forma, a partir de los totales de exportaciones brutas por sector se puede recalcular el porcentaje de estas que representa valor agregado por sectores locales. Como fuera mencionado, dada la baja desagregación de la fuente de información, el indicador VAX no puede estimarse para productos específicos o para categorías de contenido tecnológico. De esta forma, el análisis del VAX para el agregado de la industria permitirá complementar -más que reemplazar- la caracterización realizada sobre la base de información de las exportaciones brutas.

4.2. El análisis del papel de China en la NDI a partir de diversos indicadores del comercio internacional

El análisis empírico efectuado se divide en tres subapartados. El primero presenta indicadores agregados sobre el posicionamiento en el mercado mundial de bienes, analizando tanto la evolución de la participación china en las exportaciones mundiales como su saldo comercial (según el carácter primario o industrial de los productos) y también las evidencias que arroja la modelización de los flujos comerciales bilaterales mediante la teoría de grafos.

En el segundo subapartado se avanzará en la discusión sobre la transformación en el tipo de especialización de China. Inicialmente se toman las categorías del clasificador de Lall (2000) para observar el cambio en la composición de la canasta exportadora. Luego, a los fines de poner en contexto internacional las tendencias verificadas, se utiliza el indicador de VCR, uno de los principales en la literatura del comercio internacional a la hora de analizar la especialización comercial de los países. En tanto dicho indicador sólo indica la especialización relativa de los países, se analiza luego la relevancia que, por su escala, adquiere China en el mercado mundial en términos de su participación en las exportaciones mundiales de los distintos rubros del clasificador, y de su posición en el *ranking* de mayores exportadores por rubro. Ello permite dar cuenta de la medida en que el país, pese a mostrar sus mayores VCR en producciones relativamente simples, se ha vuelto un actor relevante en una gran diversidad producciones industriales. Dadas las limitaciones que tiene el clasificador de Lall para jerarquizar a los países en cuanto a la

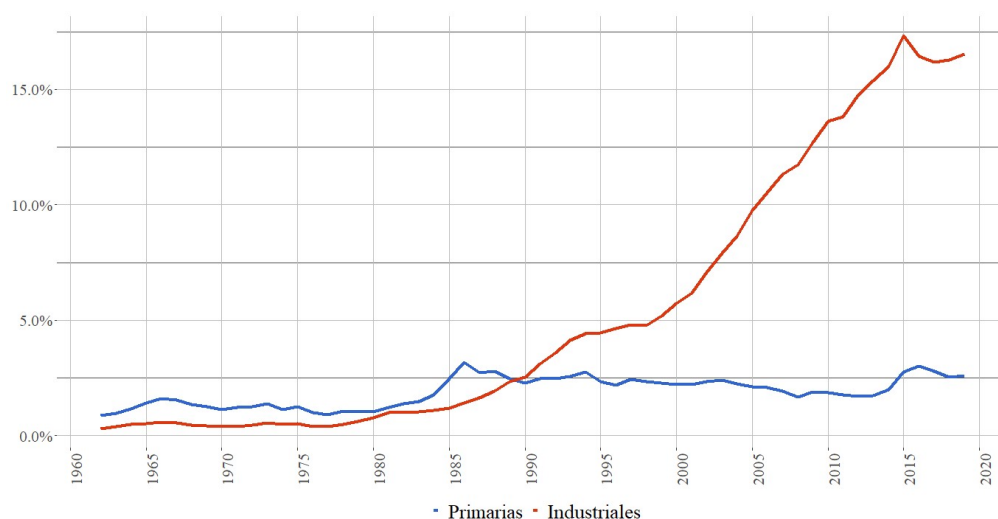
complejidad de su inserción comercial, también se analiza información proveniente del ICE, metodología elaborada por Hidalgo y Hausman (2009).

En el tercer subapartado, se pone en contraste la trayectoria de China con lo evidenciado por los restantes países de la región a partir de una selección de los indicadores recién mencionados. Por último, a los fines de precisar en qué medida el rol ocupado por China —y sus pares regionales— en el mercado mundial se ha basado en el ensamblado final y reexportación de componentes importados, se recurre también a evaluar comparativamente el nivel y la evolución del indicador sobre el contenido de valor agregado local de las exportaciones.

4.2.1. La emergencia de China como nuevo polo de producción industrial para el mercado mundial

Tal como se ha descripto en el capítulo precedente, una vez comenzado el “período de las reformas”, la participación de China en el mercado mundial de productos manufacturados comenzó a incrementarse sostenidamente. Como puede observarse en el Gráfico 4.1, si bien la participación de las exportaciones chinas en el total global de exportaciones industriales se mostró en alza durante la década de 1980, impulsada en parte por las primeras aperturas de zonas económicas especiales, el despegue fue de escala relativamente moderada. Entre 1980 y 1990 la participación en las exportaciones industriales mundiales pasó sólo del 0,7% al 2,5%.

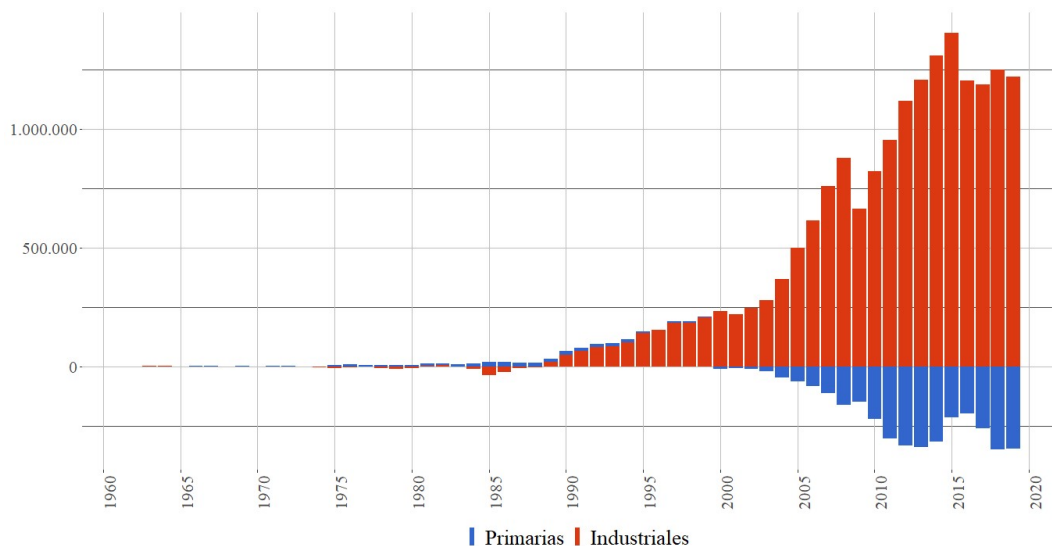
Gráfico 4.1. Participación en las exportaciones mundiales de mercancías primarias e industriales. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

No sólo eso, sino que, hasta finales de la década de 1980 China aún presentaba una mayor participación en las exportaciones mundiales de bienes primarios, respecto a la que tenía en los industriales. Como muestra el Gráfico 4.2, durante dicha década, el sector primario presentó un superávit comercial sostenido, mientras la industria sólo evidenció unos pocos años de superávit y una mayor cantidad de años de déficit comercial. Este déficit, ocurrido en un marco de expansión de las exportaciones industriales chinas, se explica en gran parte por la gran dependencia inicial de insumos industriales y tecnología importada de otros países de la región con quienes el país sostenía grandes déficits bilaterales (Lemoine y Unal-Kesenci, 2004; Girado, 2017). Según datos del NBSC, el cociente entre el saldo comercial total y el PIB registró, en promedio para la década de 1980, un valor de -0,59%.

Gráfico 4.2. Saldo comercial por sector en millones de dólares de 2020. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

A lo largo de la década de 1990, en el contexto de un estancamiento de las exportaciones primarias, las exportaciones industriales continuaron creciendo a un ritmo similar (aumentando así su participación mundial), pero en el marco de un proceso de paulatina reducción de la utilización de insumos y maquinaria importada (Girado, 2017). Para el año 2000, China ya tenía una cuota del 5,7% de las exportaciones industriales mundiales y contaba con un superávit comercial industrial cercano a los 250.000 millones

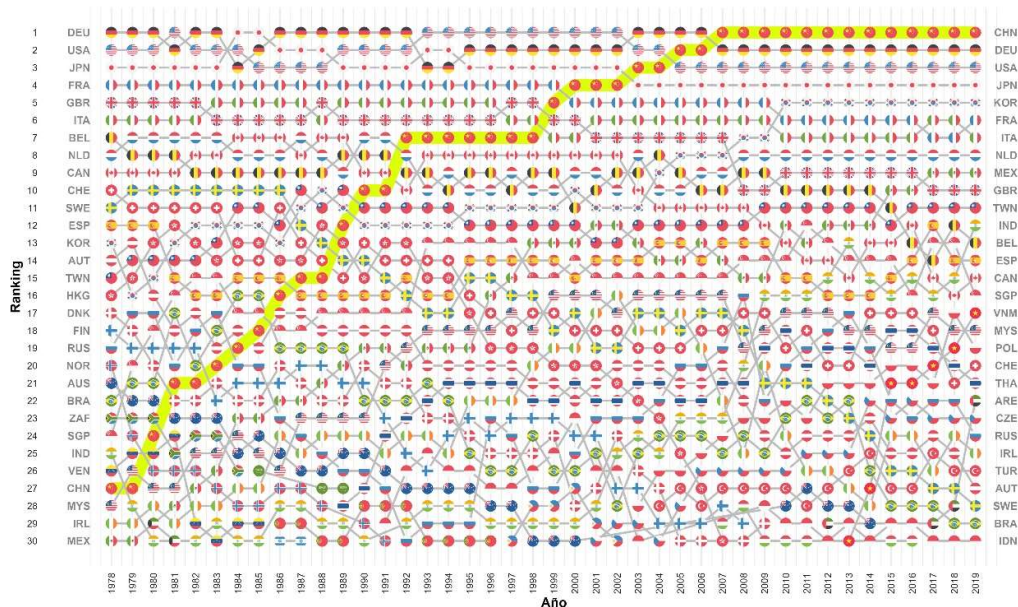
de dólares (a precios de 2020). En contraste con la década previa, en promedio para la década de 1990 el resultado del balance comercial representó un 2,12% del PIB nacional.

Tras el ingreso a la OMC en 2001, la aceleración del crecimiento de las exportaciones industriales no sólo incrementó aún más el saldo comercial del país (que llegó a representar un 8,66% del PIB en 2007), sino que dio lugar a un gran incremento de la participación en las exportaciones mundiales industriales, alcanzando su pico máximo en 2015 con un valor del 17,3%. Tras una leve retracción en el año 2016, este valor se estabilizó ubicándose en torno al 16% los años siguientes. En dirección contraria, la participación en la exportación mundial de mercancías primarias mostró desde mediados de la década de 1980 una tendencia a la baja, sólo revertida parcialmente desde el año 2014. Particularmente, en lo que refiere a los alimentos e insumos primarios, la propia expansión del proceso de acumulación generó un nivel de demanda tal que éstos comenzaron a ser crecientemente importados, tornando al sector primario estructuralmente deficitario.

A los fines de situar lo que significó en términos globales esta expansión comercial, el Gráfico 4.3 destaca la evolución del país en el *ranking* global de exportadores de bienes industriales desde 1978. Mientras que en dicho año ocupaba la posición 27 a nivel mundial, tan sólo el crecimiento evidenciado en la década del 1980 le permitió consolidarse a fines de la misma entre los primeros 10 países. En la década de 1990, el ritmo de crecimiento de sus exportaciones industriales le permitió superar a países como Bélgica, Países Bajos, Italia y, finalmente, el *boom* tras el ingreso a la OMC le permitió superar primero a Japón y a Gran Bretaña a inicios del siglo XX, para consolidarse definitivamente como el líder global desde 2007 dejando atrás a Alemania y a Estados Unidos.

**Gráfico 4.3. Evolución de China en el ranking global de exportadores industriales.
Años 1978 a 2019¹⁵⁹**

¹⁵⁹ Cabe aclarar que para hacer consistente el ejercicio del ranking, se omitieron países como Yugoslavia y Checoslovaquia que son identificados en la base de datos hasta el año de su disolución y hubieran quedado en el ranking de primeros 30 países durante la década del 1980. El recorte temporal obedece a la dificultad adicional de lectura que implicaría tomar como punto de partida el año 1962.

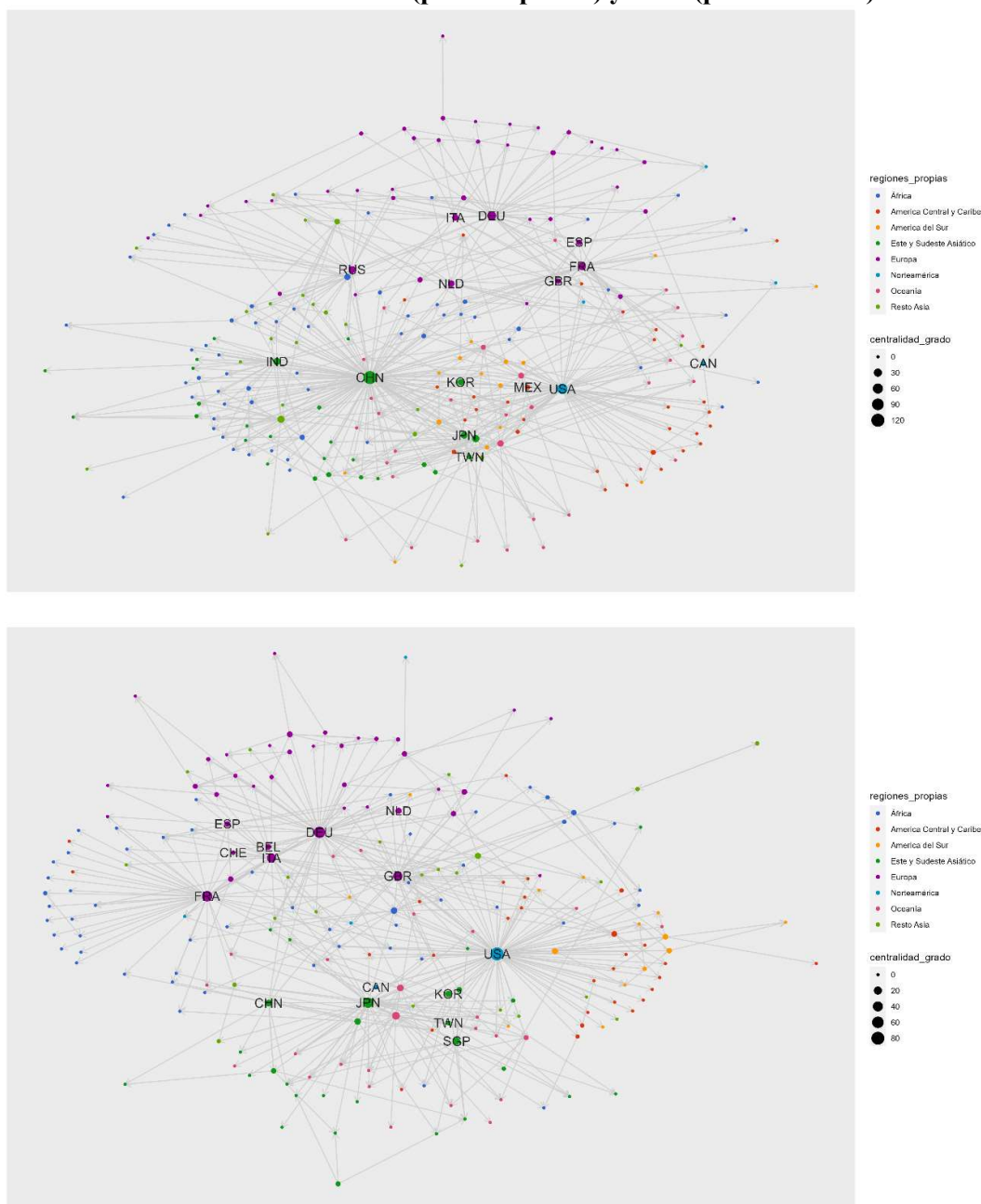


Fuente: Elaboración Propia en base a The Growt Lab at Harvard University (2019).

Además de su condición de líder a nivel global en las exportaciones industriales, la representación del comercio internacional mediante la teoría de grafos permite evidenciar como China ha pasado a ser el nodo central del comercio global, en tanto se ha constituido como principal oferente de mercancías para la mayoría de los países del planeta. Ello se puede observar en los Gráficos 4.4 y 4.5 que presentan una visualización de la modelización de red realizada para los años 2019 y 1994¹⁶⁰.

¹⁶⁰ Dado el volumen de información necesario procesar para modelizar una red para cada uno de los años disponibles en las bases de datos, este ejercicio fue realizado sólo para seis años, visualizándose aquí solo dos de ellos para ahorrar espacio. Más allá de los años de inicio y final de la base de datos (1962 y 2019), siguiendo los subperíodos destacados en el Capítulo 3, se escogió el año de inicio del “período de reformas” (1978), el año en que se devalúa de la moneda y se unifica el mercado cambiario (1994), el año previo al ingreso a la OMC (2000) y el año en que se desató la crisis *subprime* (2007).

Gráficos 4.4 y 4.5. Visualización del comercio internacional a partir de un grafo direccional. Años 2019 (panel superior) y 1994 (panel inferior)



Fuente: Elaboración Propia en base a The Growt Lab at Harvard University (2019).

Como se puede observar en el Gráfico 4.4¹⁶¹, en el año 2019 China representaba el país con mayor cantidad de conexiones directas (121), casi duplicando a Estados

¹⁶¹ El tamaño de los puntos está guiado por la medida de centralidad de grado. Ésta refleja la cantidad de conexiones que establece un país en tanto exportador relevante para los restantes países. El color de cada nodo identifica la región de pertenencia. A su vez, sobre los nodos de los 15 países de mayor peso en las exportaciones mundiales presentamos sus iniciales (códigos ISO). La visualización fue hecha con el

Unidos (63). Si se observa a qué regiones pertenecen los países con los que está conectado China priman países de África y Asia. Si bien existen múltiples conexiones con países europeos, muchos de ellos aún tienen como principal vínculo otros países de dicha región. América del Sur y Oceanía se ubican un espacio intermedio entre China y Estados Unidos, lo que da cuenta de que ambas potencias representan socios comerciales fuertes para ambas regiones.

Una mirada comparada a lo que se observaba en 1994 (Gráfico 4.5) arroja múltiples aspectos de interés. En primer lugar, China presentaba por entonces una posición marginal en la red, sólo estableciendo conexiones en tanto exportador relevante para 10 países. A nivel global, Estados Unidos seguía predominando como el país con mayor cantidad de vínculos (83), seguido por Alemania (54). Dentro de la región del Este Asiático, Japón se mostraba como el nodo central, con 42 conexiones. En línea con lo expuesto sobre la teoría de los “gansos voladores” (ver Anexo al Capítulo 2), estas evidencias refuerzan la noción de que, hasta la emergencia de China, Japón representaba el nodo articulador de la región. Los Tigres Asiáticos se posicionaban en el espacio cercanos a Japón por compartir socios comerciales, aunque presentaban muchas menos conexiones (Singapur, el máximo de ellos sólo aparece conectado con 12 países). A su vez, destaca el hecho de que en 1994 África era abastecida centralmente por países de Europa, mientras que América Latina lo era por Estados Unidos. El ascenso de China, además de reemplazar a Japón como nodo central de la región del Este Asiático, también supuso un fortalecimiento de los lazos comerciales de la región en su conjunto con África y América del Sur.

Dado que la cantidad de países disponibles en las bases de datos fue aumentando en el tiempo¹⁶², la medida de centralidad de grado de salida (representada por el tamaño de los puntos) no resulta estrictamente comparable entre años distintos. En este sentido, el Cuadro 4.4 presenta para cada uno de los años, esta medida en términos relativos a la cantidad total de países disponibles. Los países aparecen ordenados según su posición en

paquete “ggraph” del software R y utiliza un algoritmo denominado “kk” que tiende a ubicar automáticamente en el centro del panel a los países que tienen mayores conexiones, y a ubicar con mayor cercanía a aquellos países que comparten una mayor cantidad de socios comerciales.

¹⁶² La cantidad de países disponibles en las bases de datos bilaterales para cada uno de los años 1962, 1978, 1994, 2000, 2007, 2019 es respectivamente 153, 191, 218, 229, 231 y 234.

el 2019 y se incluyen, además de China, los seis países que a lo largo de los años evaluados detentaron los mayores coeficientes de centralidad de grado de salida.

Cuadro 4.4. Centralidad de grado de salida en términos relativos al total de países. Principales economías. Años 1962, 1978, 1994, 2000, 2007 y 2019

País	1962	1978	1994	2000	2007	2019
China	1,3%	1,0%	4,6%	7,9%	23,4%	51,7%
Estados Unidos	52,9%	35,6%	38,1%	35,8%	29,0%	26,9%
Alemania	33,3%	30,9%	24,8%	18,3%	20,3%	16,2%
Francia	24,2%	27,7%	20,2%	17,0%	12,6%	9,4%
Japón	20,3%	38,2%	19,3%	13,1%	7,4%	6,0%
Italia	8,5%	9,4%	13,3%	8,3%	6,5%	5,6%
Gran Bretaña	43,1%	31,4%	13,3%	7,0%	3,0%	2,6%

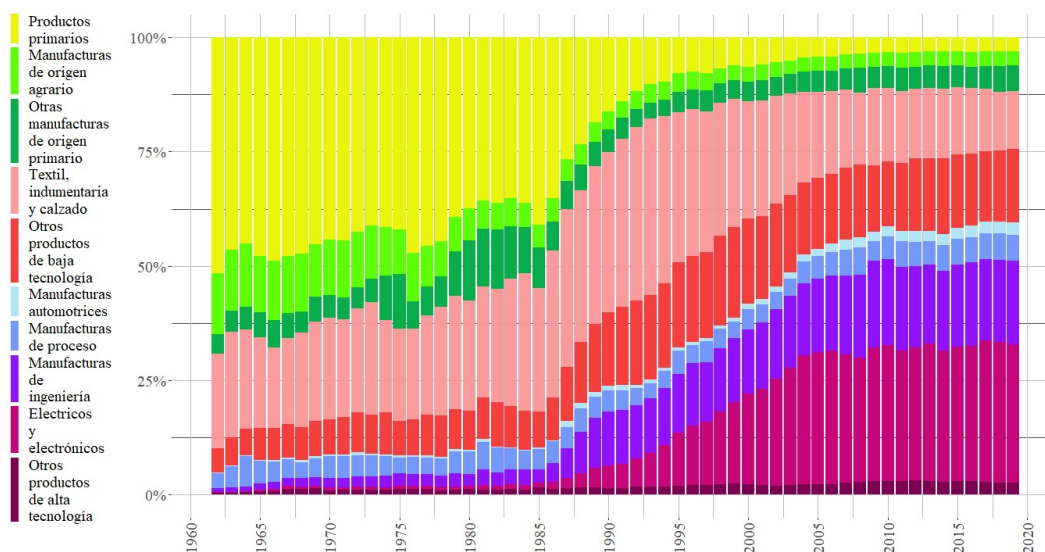
Fuente: Elaboración Propia en base a The Growt Lab at Harvard University (2019).

El cuadro refuerza el mencionado contraste entre el aún marginal carácter que China presentaba en el año 1994 (e incluso en el año 2000), respecto a la centralidad que adquirió para el 2019. Mientras en 1994 la centralidad de grado de salida (normalizada por la cantidad de países) sólo arrojaba un valor de 4,6%, marcadamente por debajo de los restantes países, para el 2019 este valor alcanzó el 51,7%, casi duplicando el correspondiente indicador para Estados Unidos.

4.2.2. La especialización de China y su posicionamiento global considerando el contenido tecnológico de las exportaciones

Tal como se desarrolló a lo largo de la sección 3.1, a pesar de que durante la etapa maoísta el sector industrial mostró una gran expansión, tanto del volumen de producción física como de su peso relativo en el PIB, el papel de China en el mercado mundial (aun considerando que se trata de un período de relativo aislamiento comercial) continuó centrándose en la exportación de productos primarios (Gráfico 4.6). Tomando un promedio de los años de dicho período disponibles en la base de datos (1962-1977), la participación de los productos primarios en el total de exportaciones era del 45,5%, guarismo que asciende a un 63% si se le añaden las manufacturas de origen agrario y de otros orígenes primarios. Entre los principales productos primarios que China exportaba se destacaban el arroz, el té, la seda cruda y los granos de soja y, hacia fines del período, el petróleo crudo.

Gráfico 4.6. Distribución de las exportaciones de bienes según categorías de contenido tecnológico. China. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a la información de The Growth Lab at Harvard University (2019) y al clasificador tecnológico desarrollado por Lall (2000).

Cabe destacar que, pese a la gran preminencia de exportaciones de productos primarios, China ya presentaba una cuota para nada despreciable de exportaciones industriales de baja tecnología, particularmente en productos textiles, indumentaria y calzado (representando éstas un 21,2% de las exportaciones nacionales, para el promedio del período referido)¹⁶³. A diferencia de las exportaciones primarias que tenían como destino diversos países de Europa y Asia, el destino de las exportaciones del rubro “Textil, indumentaria y calzado” estaba fuertemente concentrado en los países vecinos (entre los cuales destaca particularmente la exportación de tejidos a Hong Kong)¹⁶⁴.

Ahora bien, aunque este último rubro ya representaba casi un cuarto de las exportaciones nacionales, su despegue en términos absolutos se dio a partir de las mencionadas reformas de apertura al capital externo y particularmente con el establecimiento de las primeras ZEE en las ciudades costeras del sur a partir de 1980. Además de la baratura de la fuerza de trabajo china, los incentivos fiscales y crediticios otorgados por el gobierno permitieron la instalación de fábricas de tejidos y talleres de confección de indumentaria y de otras actividades altamente demandantes de mano de

¹⁶³ Como se verá luego, ya en la década del 1960 China presentaba en este rubro el máximo indicador de VCR, aunque su participación en las exportaciones mundiales apenas oscilaba entre el 2% y el 2,5%.

¹⁶⁴ Para un mayor detalle sobre el desempeño de la industria textil en China durante el maoísmo, ver Chen y Hsia (1975)

obra. El despegue de estas producciones estuvo íntimamente ligada a la instalación de filiales de empresas radicadas en Hong Kong y Taiwán (aunque también en otros países de la región) que acudieron a China en respuesta al creciente costo laboral local, tratándose en muchos casos de familias chinas que habían emigrado tras la revolución (Lui y Chiu, 1994; Guzmán y Toledo, 2005; Panitch y Gindin, 2013). Como refleja el Gráfico 4.6, el conjunto de manufacturas de baja tecnología pasó de representar un 30% de las exportaciones nacionales en 1977, a un total de 51% para el año 1990.

A lo largo de la década del 1980, y particularmente en la segunda mitad, el mencionado crecimiento de las exportaciones industriales de baja tecnología (y en menor medida el de manufacturas de ingeniería) encuentra su contrapartida en la pérdida de peso relativo de las exportaciones de productos primarios y manufacturas derivadas de estas (proceso que obedece a años de relativo estancamiento o incluso de caída absolutas de las exportaciones corrientes de bienes primarios, en consonancia con variaciones anuales de más del 25% en casi todos los rubros restantes)¹⁶⁵.

Hacia fines de la década del 1980 y con mayor énfasis durante la década del 1990 comienza a expandirse la participación de los rubros de productos eléctricos y electrónicos. Ha sido destacado que esta expansión se sostuvo primero en actividades de montaje de pequeños electrodomésticos y, luego, abarcando múltiples etapas de producción de maquinarias eléctricas y equipos de transporte, computadoras, televisiones, celulares, entre otros (Lemoine y Ünal-Kesenci, 2004). El crecimiento del peso relativo de estas exportaciones no sólo se contrapone a la pérdida de peso de las exportaciones primarias sino también a las de baja tecnología. No obstante, como veremos más adelante, la participación global de China en la exportación de productos eléctricos y electrónicos seguía siendo relativamente limitada a fines de los 1990, ubicándose en lugares similares a Singapur o Taiwán, y aún por debajo de Japón.

Particularmente, es tras el ingreso a la OMC cuando se da el despegue en dicho rubro. Las exportaciones de productos eléctricos y electrónicos crecen a un ritmo particularmente veloz en la década del 2000 y continúan ganando peso relativo en la

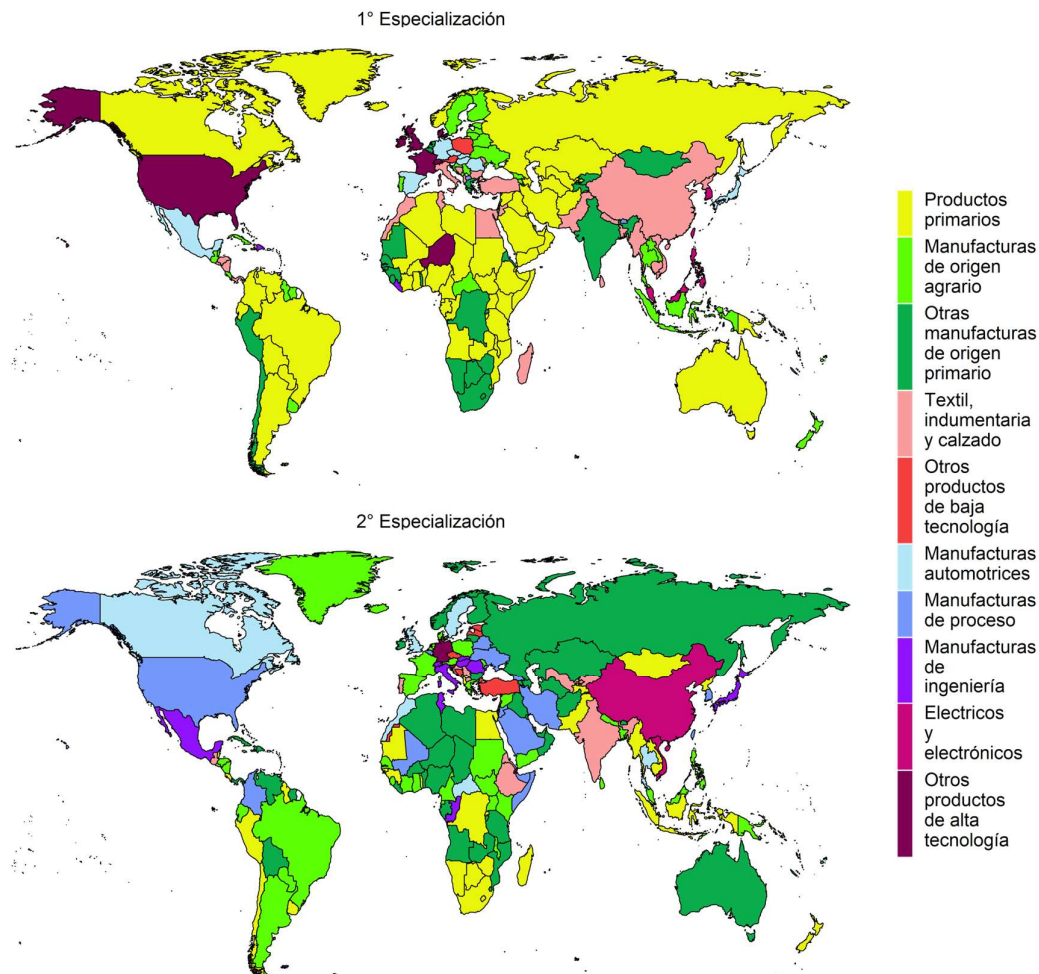
¹⁶⁵ El estancamiento de las exportaciones agrarias no obedece a un estancamiento de la producción del sector, sino más bien a una mayor proporción destinada al consumo interno. Según datos oficiales, en el agregado de la década de 1980 la producción física de la rama agropecuaria y pesquera aumentó un 67%. Cabe destacar igualmente, que dicho incremento es sustancialmente más bajo de lo acontecido en el total de la economía (152%).

canasta nacional hasta el año 2005, cuya contrapartida principal es la pérdida de participación del rubro “Textil, indumentaria y calzado”. Como se puede observar también en el Gráfico 4.6, entre los años 2005 y 2010 el rubro que más se expande es el de las manufacturas de media tecnología -entre las que tienen un mayor peso las “manufacturas de ingeniería”, proceso que continúa teniendo su contrapartida en la pérdida de participación relativa de las manufacturas de baja tecnología ¹⁶⁶. Desde el año 2010, la composición de la canasta exportadora china en función de estos grandes agrupamientos de contenido tecnológico se mantiene relativamente constante. Ahora bien, como veremos más adelante, más allá de esta constancia en la composición de su canasta, el ritmo de crecimiento de las exportaciones de los distintos rubros implicó que, al menos hasta 2015, China continúe ganando participación las exportaciones mundiales de todos y cada uno de ellos.

En pos de ubicar como estas tendencias posicionan a China en perspectiva internacional, una primera aproximación puede obtenerse identificando cuáles son las categorías de CTE para las cuales el país presenta mayores valores de VCR, en comparación con lo evidenciado por otros países. En este sentido, el Gráfico 4.7 presenta dos mapas a nivel mundial identificando para cada país, la primera y segunda categoría del clasificador de CTE con mayor del indicador de VCR para el agregado del período 2015 a 2019.

Gráfico 4.7. Especialización relativa de los países en producción de bienes según CTE en base al 1° y 2° valor de Ventajas Comparativas Reveladas. 2015 a 2019

¹⁶⁶ Cabe notar que, pese al *boom* de las exportaciones industriales, desde la década del 2000 la participación agregada de los productos primarios y las manufacturas de origen primario (agrarias y no agrarias) en las exportaciones totales permanece prácticamente constante en torno al 12,5%, con un peso ligeramente creciente de las últimas. Entre los productos primarios destacan la seda, lana, té y los filetes de pescado, mientras que, entre los manufacturados, priman los derivados de la madera, vegetales y crustáceos preparados, productos de coque y semicoque de carbón, entre otros.



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019) y Lall (2000).

Aunque, como se viera anteriormente las exportaciones de media y alta tecnología ya representan en el lustro 2015-2019 más de un 50% de las exportaciones nacionales, el mapa correspondiente a la 1era especialización indica que China se ubica dentro del grupo de países que se especializa en “Textil, indumentaria y calzado”. Esta característica es compartida con algunos países del grupo de “Seguidores” como Bangladesh, Vietnam o Camboya, así como también con Pakistán, Turquía y algunos países del norte de África y el sur de Europa con salida al mar Mediterráneo (Egipto, Marruecos, Túnez, Italia, entre otros).

Dentro del grupo de las manufacturas de tecnología media, en el rubro de manufacturas automotrices se destacan Alemania, Japón y España. También aparecen aquí los países que fungen como polos de exportación de autos y partes para grandes mercados cercanos, como México en el caso del mercado estadounidense y algunos países

de Europa oriental como Hungría, Eslovaquia, Eslovenia, República Checa, Rumania para el mercado de la Unión Europea. En las manufacturas de proceso y de ingeniería sólo poseen su primera especialización países pequeños que apenas alcanzan en dichos rubros un 0,2% de las exportaciones mundiales¹⁶⁷. Por su parte, dentro de las manufacturas de alta complejidad, en los productos eléctricos y electrónicos se destacan Corea del Sur, Malasia, Filipinas, Singapur, Hong Kong y Taiwán¹⁶⁸. En “Otras manufacturas de alta complejidad” se destacan Estados Unidos, un conjunto de países de Europa Occidental e Israel. Entre los productos primarios y manufacturas de origen primario destacan por tener su primera especialización los países de América del Sur, Oceanía, Canadá, Rusia y gran parte de los países africanos¹⁶⁹.

El panorama se enriquece un poco más al observar el mapa de la 2° VCR. Particularmente, un aspecto relevante que se observa allí es que China (al igual que Vietnam) posee como segunda ventaja relativa la exportación de productos eléctricos y electrónicos. Estos dos países comparten la característica de especializarse en la exportación de productos simples o de industrias “maduras” como las de textiles, indumentaria y calzado, pero también ocupar un rol relevante en la exportación de productos electrónicos, propios de una industria relativamente contemporáneas al surgimiento de la NDIT. Por su parte, tanto en los países de América del Sur como de África prima como segunda ventaja relativa la exportación de manufacturas basadas en recursos primarios, aunque en algunos casos también de manufacturas de baja tecnología¹⁷⁰. Dentro de Europa, Alemania presenta como 2° VCR la exportación de otros productos de alta tecnología y se destaca que Francia y España se añaden a los países cuya segunda especialización es en manufacturas de origen agrario. Los restantes países de Europa muestran como 2° VCR a las manufacturas de media y baja tecnología. Estados Unidos posee como 2° VCR a la producción de manufacturas de proceso, mientras que

¹⁶⁷ Algunos ejemplos son Bután, Macedonia del norte, Nueva Caledonia y Trinidad y Tobago.

¹⁶⁸ Específicamente en este tipo de producciones, debe recordarse que el carácter de “complejo” no debería aquí extrapolarse directamente a las capacidades tecnológicas de estos países. En algunos casos, como es conocido, estos países realizan principalmente el ensamblaje de los productos y no las tareas de diseño los equipos (que es donde radica en mayor medida el trabajo complejo). En otros, como es el caso de Corea del Sur resulta más reconocida su participación en las distintas etapas que van desde la investigación y el diseño hasta la producción propiamente dicha.

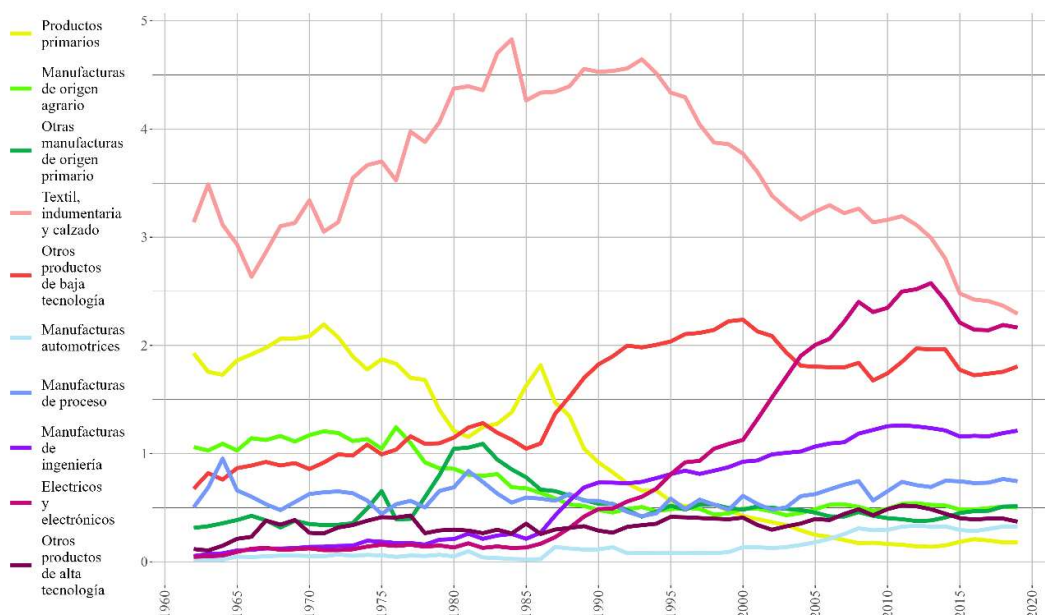
¹⁶⁹ En América Central algunos países se especializan en productos industriales de complejidad media o baja, y otros en manufacturas de origen primario

¹⁷⁰ Cabe aclarar aquí en África muchos países presentan su 2° VCR con valores menores a unidad, dando cuenta su aguda concentración en su 1° VCR, los productos primarios

Canadá a las manufacturas de la industria automotriz. En América Central la mayoría de los países presenta como 2° VCR a los productos primarios y a las manufacturas derivadas de aquellos.

A los fines de analizar en perspectiva histórica la especialización relativa de China, el Gráfico 4.8 presenta la evolución temporal del valor del indicador de VCR para cada una de estas categorías.

Gráfico 4.8. Evolución de Ventajas Comparativa Reveladas según CTE. China. 1962 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base The Growth Lab at Harvard University (2019) y Lall (2000)

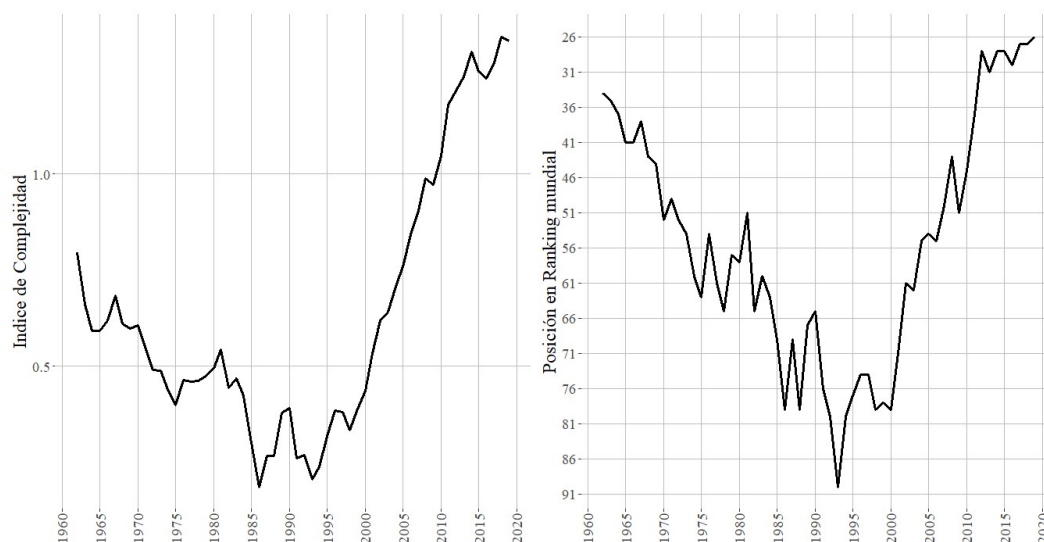
Como se puede evidenciar en el gráfico, el rubro de “Textil, indumentaria y calzado” ha sido el de mayor VCR a lo largo de todo el período. Esta característica se remonta incluso antes del proceso de reformas y apertura (en el marco del mencionado desarrollo que había alcanzado la industria textil durante la época maoísta) y perdura en la actualidad, pese a la creciente participación que han adquirido los productos de media y alta tecnología en la canasta de exportaciones China. Hasta mediados de la década de 1980, la creciente especialización en dicho rubro (evidenciada en la tendencia del incremento del indicador hasta un valor máximo de 4,8 en 1984) convivía con una especialización secundaria en los productos primarios. A partir de allí, con el mencionado desarrollo de las ZEE, este último rubro comienza a ser desplazado del segundo lugar por el de “otros productos de baja tecnología”, para finalmente dejar ese lugar al de productos

eléctricos y electrónicos, de particular expansión a partir de la década del 2000. Por otra parte, también desde el 2000, el rubro de las manufacturas de ingenierías presenta un VCR superior a la unidad. Por su parte, el VCR en la exportación de productos primarios continuó cayendo a lo largo del siglo XXI hasta consolidarse como el rubro de menor valor, seguido por los rubros de manufacturas automotrices y de “otros productos de alta tecnología”.

Si bien el indicador de VCR da cuenta que China ha dejado de estar relativamente especializado en la exportación de productos agrarios, a partir de lo visto, podría parecer que su rol en el mercado mundial continúa siendo principalmente el de proveer fuerza de trabajo barata y descalificada para la fabricación de productos tecnológicamente simples, o bien de procesos de trabajo que involucran bienes complejos pero que tienen una alta carga de tarea manual de ensamblaje (característica que se ha destacado para los productos eléctricos y electrónicos).

Un diagnóstico similar podría establecerse sobre la base del resultado del ICE que arroja el método HH. Como fuera mencionado en 4.1.2.5, en tanto este índice sintetiza numéricamente la complejidad de la canasta exportadora, permite tomar una métrica de evolución temporal y, al mismo tiempo, establecer la posición de China en el *ranking* mundial de países (Gráfico 4.9). La trayectoria de China revela una tendencia decreciente hasta mediados de la década de 1990 y marcadamente creciente desde entonces.

Gráfico 4.9. Evolución del Índice de Complejidad Económica y posición en el ranking mundial. China. Años 1962 a 2019

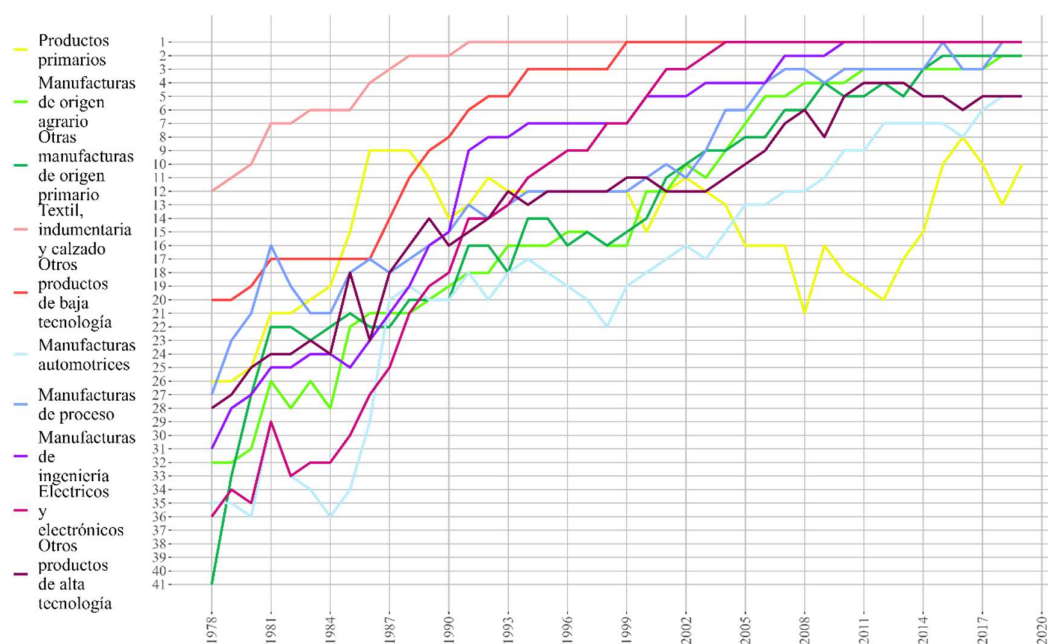


Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

Si bien la posición de China en términos del ranking global acompaña esta tendencia, el crecimiento sostenido desde mediados de la década de 1990 sólo alcanza a posicionar al país en 2019 en el puesto número 26 (puesto más alto ocupado a lo largo de todo el período). Una mirada parcial a esta ubicación también podría sugerir que el proceso de escalamiento de China hacia una inserción comercial basada en actividades más complejas ha sido de carácter relativamente limitado.

Ahora bien, ni este indicador sintético sobre la complejidad de la canasta exportadora, ni los indicadores de VCR permiten ver la relevancia que efectivamente tiene China en el volumen de comercio internacional de distintos productos o grupos de productos. Ello vuelve necesario complementar el análisis con indicadores sobre la escala de participación del país en las exportaciones mundiales de cada uno de estos rubros. En este sentido, el **Gráfico 4.9** refleja para cada grupo de CTE, la evolución de la ubicación de China en el ranking mundial de exportadores.

Gráfico 4.9. Ubicación de China en el ranking mundial de exportadores por rubro de CTE. 1978 a 2019¹⁷¹.



Fuente: Elaboración propia en base a la información de ATLAS-HARVARD y Lall (2000)

Allí se puede ver que, con el correr de los años China ha logrado en los diversos rubros escalar hasta las primeras posiciones a nivel global. La temporalidad en la cual el

¹⁷¹ Se realizó el mismo recorte temporal y de países que en el Gráfico 4.3, por los motivos allí expuestos

país va alcanzando los primeros puestos del ranking aparece aquí como un buen reflejo del proceso de escalamiento tecnológico. Mientras el país ya se destacaba a inicios de 1990 como el líder mundial en las exportaciones del rubro “textiles, indumentaria y calzado”, hacia fines de la década también pasó a liderar el rubro de “otros productos de baja tecnología”. En la década de 2000 se transformó en el líder exportador de productos eléctricos y electrónicos, a partir del año 2010 también en manufacturas de ingeniería, y en el último lustro oscilo entre los tres países más exportadores de manufacturas de proceso.

Tomando en conjunto estas evidencias con las provistas por los indicadores de VCR y del ICE, se destaca como rasgo característico de la transformación en la inserción comercial de China que la persistencia de ventajas para la exportación de mercancías industriales relativamente simples o de alta carga de trabajo manual ha convivido con un escalamiento hacia producciones más complejas, donde el país ha avanzado hasta posicionarse también como un líder a nivel global. Incluso en los rubros de manufacturas en los cuales China presenta sus menores niveles de VCR (“Manufacturas automotrices” y “Otros productos de alta tecnología”), ya ocupaba en 2019 la posición de séptimo exportador a nivel mundial.

A su vez, el posicionamiento entre los líderes exportadores de las diversas categorías de CTE no se dio por la mera capacidad de exportar un conjunto de productos específicos, sino que China ha logrado volverse competitivo en una multiplicidad de mercados. Ello se pone de manifiesto al analizar con mayor desagregación la cantidad de secciones dentro de cada rubro de CTE en las que el país aparece entre los líderes exportadores. En el Cuadro 4.4 se presentan, para el agregado del período 2015-2019, la cantidad de secciones (a 4 dígitos del clasificador SITC - Revisión 2) en las cuales China es el líder exportador a nivel global, o se encuentra entre los principales 5 o 10 exportadores mundiales para cada una de las categorías del clasificador.

Cuadro 4.4. Cantidad de secciones en la que China es el líder exportador, está en el top 5 o en el top 10 de exportadores según categorías de CTE. 2015 a 2019.

Categoría	numero de secciones	líder	En	En	porcentaje	porcentaje	porcentaje
			top 5	top 10	líder	top 5	top 10
Productos primarios	147	18	51	81	12%	35%	55%
Manufacturas de origen agrario	106	18	42	56	17%	40%	53%
Otras manufacturas de origen primario	87	34	56	64	39%	64%	74%

Textil, indumentaria y calzado	82	61	78	81	74%	95%	99%
Otros productos de baja tecnología	76	66	73	76	87%	96%	100%
Manufacturas automotrices	11	3	6	8	27%	55%	73%
Manufacturas de proceso	85	26	63	80	31%	74%	94%
Manufacturas de ingeniería	105	44	93	100	42%	89%	95%
Eléctricos y electrónicos	35	23	34	35	66%	97%	100%
Otros productos de alta tecnología	28	6	17	20	21%	61%	71%

Fuente: Elaboración propia en base a la información de ATLAS-HARVARD y al clasificador tecnológico desarrollado por Lall (2000)

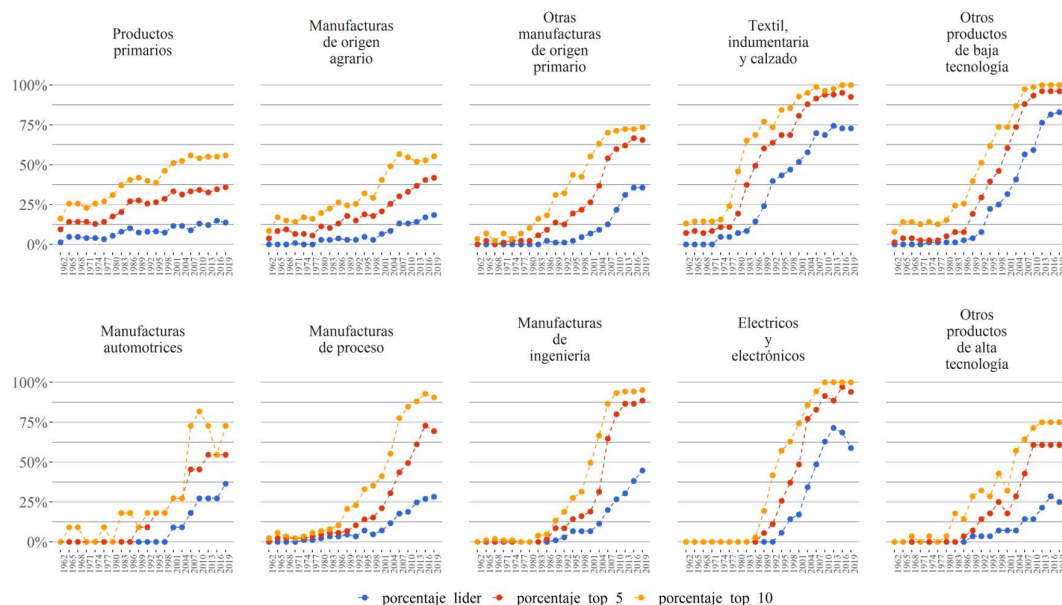
De las 82 secciones correspondientes a “Textil, indumentaria y calzado”, China es el máximo exportador en 61 (esto es, en un 74% del total). Si se observa su presencia en el top 5 y top 10 de exportadores de cada sección de esta categoría, este porcentaje aumenta a 95% y 99% respectivamente. En “Otros productos de baja tecnología” la predominancia es aún mayor. China lidera 87,7% de las secciones, en el top 5 de exportadores figura en un 96% de las secciones, mientras que aparece entre el top 10 en todas ellas. En productos eléctricos y electrónicos ocurre algo similar. De las 35 secciones, lidera 23 (un 66 %) y aparece en un 97% de las secciones entre el top 5 de exportadores.

Efectivamente, en otras categorías de exportaciones industriales China evidencia menor porcentaje de “liderazgo”, pero su presencia es para nada despreciable (en manufacturas de ingeniería alcanza a liderar 42% de las secciones, mientras que queda un poco más rezagado en manufacturas de proceso y automotrices, y aún más en otros productos de alta tecnología). No obstante, al observar los principales 10 exportadores por secciones, China aparece en al menos un 70% de los casos en las distintas categorías, exceptuando en los productos primarios y las manufacturas derivadas de estas. En estos últimos rubros, el porcentaje de secciones en las que China aparece entre los principales exportadores es relativamente menor (aspecto vinculado a que la exportación de estas producciones tiende a ser más dispersa geográficamente, siguiendo en cierta medida a la distribución de recursos naturales en distintas regiones del planeta).

El Gráfico 4.10 muestra los indicadores del porcentaje de secciones lideradas por China en perspectiva temporal. Allí se puede ver que, a medida que el país fue ganando participación en las exportaciones mundiales de las distintas categorías, lo hizo diversificando el tipo de mercancías al interior de cada una de ellas. Es decir, con el correr

del tiempo, el conjunto de la producción industrial de diverso nivel de complejidad fue teniendo a China como su principal punto de localización.

Gráfico 4.10. Proporción de secciones en la que China es el líder exportador, está en el top 5 o top 10 de exportadores según categoría de contenido tecnológico. 1962 a 2019.



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019) y Lall (2000).

Nota: Dado el volumen de información necesario para procesar la información para construir los *rankings* de países por sección, se presenta el dato cada 3 años.

Ahora bien, si se siguen las curvas azules que representan el porcentaje de las secciones donde China aparece como líder absoluto, en la categoría “Textil, indumentaria y calzado” se observa una leve caída en los últimos años. Se trata de la pérdida de liderazgo en secciones como las prendas de vestir ligadas a materiales sintéticos (donde el principal exportador pasó a ser Malasia) y de cuero (posición que pasó a ocupar Italia), en ropa interior de algodón (donde fue superado por Bangladesh) y de otras fibras (por India). En una mirada específica a las secciones de esta categoría en las cuales China no ha aparecido en todo el período entre los líderes exportadores, se destacan principalmente con pieles o alfombras de origen animal.

Entre las exportaciones de CCT medio, dentro de la categoría de automotrices, China aparece peor posicionado en las exportaciones de autos, camiones, y también en los chasis y cuerpo de los autos. En cambio, sí tiene mayor preponderancia en productos más simples como bicicletas, motos, sillas de rueda. En las manufacturas de proceso, le son esquivas las exportaciones de producciones ligadas a la industria farmacéutica

(perfumería y cosméticos, pigmentos, pinturas, entre otros) y tampoco aparece entre los principales exportadores de armas. La predominancia de China en este grupo aparece más asociada a productos vinculados al plástico y a la cadena textil. Dentro de la categoría de manufacturas de ingeniería lo que más se destaca es que China domina prácticamente la totalidad de las secciones asociadas a la maquinaria (de 32 secciones asociadas a diversos tipos de maquinarias aparece entre el top 5 de exportadores en 29 de ellas). Al mismo tiempo aparece más rezagado en la exportación de motores de combustión y pistones.

Entre las exportaciones de CCT alto, en la producción de equipos eléctricos y electrónicos se verifica una leve caída de la posición dominante de China, al igual que en la de otros productos de alta tecnología. No obstante, dentro de la categoría de manufacturas eléctricas y electrónicas, en las producciones en las que China pierde el liderazgo entre 2013 y 2019 no se verifica que ello sea a costa de otro país de la región. Particularmente, es México quien ha superado a China como líder en las secciones correspondientes a las exportaciones de CPUs y otros procesadores digitales, y en la vinculada a aparatos eléctricos de telefonía. Por su parte, Alemania lo desplaza en equipamientos de telecomunicaciones varios, y en algunas secciones de partes y equipamientos vinculadas a la industria automotriz. No obstante, un aspecto destacable aquí es que China aparece en los últimos años como principal exportador de productos sumamente complejos como semiconductores y circuitos integrados. Entre la categoría de “otros productos de alta tecnología”, la pérdida de liderazgo se da en una sola sección vinculada a las aeronaves de bajo peso en vacío, siendo Estados Unidos el país que lo supera. El relativamente bajo nivel de “liderazgo” que presenta China en esta sección se asocia principalmente a la industria aeroespacial y a algunas producciones vinculadas a la industria farmacéutica.

A pesar de que la mirada de largo plazo sobre este indicador refleja como China fue consolidándose como líder global en una gran mayoría de segmentos industriales, desde 2015 se observa un leve estancamiento en esta tendencia. Salvo los casos específicos de ciertas prendas de vestir en los cuales China ha cedido su lugar como líder exportador ante Bangladesh, Camboya o Malasia, no es posible identificar muchas secciones en las cuales otros países de la región hayan alcanzado una escala tal como para desplazar a China de su posición de líder. No obstante, como se procurará poner de manifiesto en el próximo apartado de comparación regional, sí existen ciertas

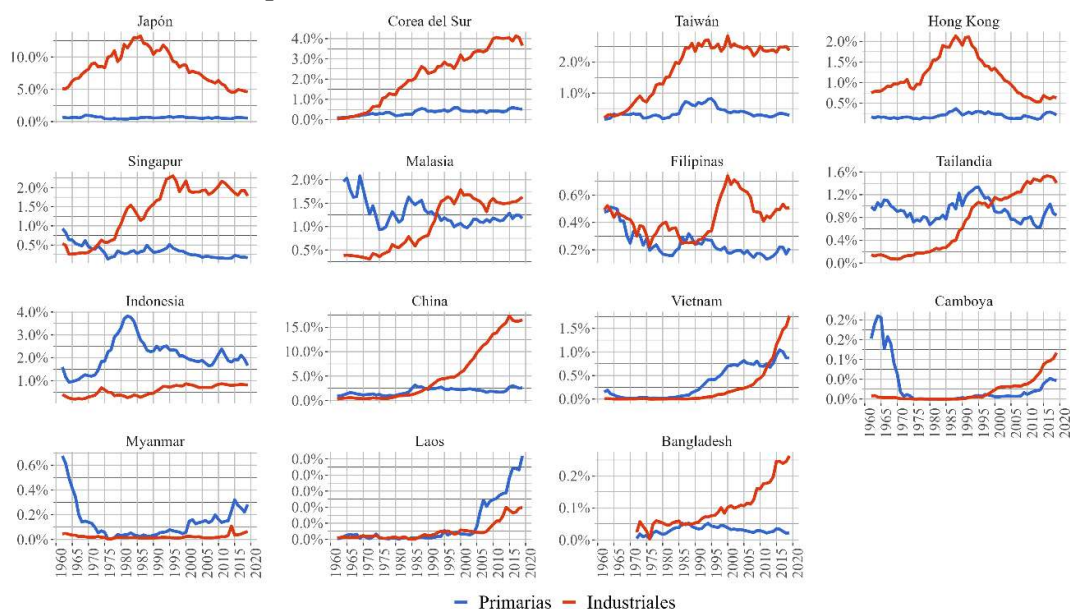
producciones en las cuales china ha perdido cuotas de mercado a manos de otros países de la región.

4.2.3. Comparación con los países de la región

A los fines de marcar algunos rasgos tales como la escala, la temporalidad y el alcance del escalamiento tecnológico que diferencian la trayectoria de China respecto a los restantes países de la región, se presentan de manera comparada con dichos países una selección de los indicadores evaluados previamente, así como también otros indicadores que permiten sumar nuevas perspectivas.

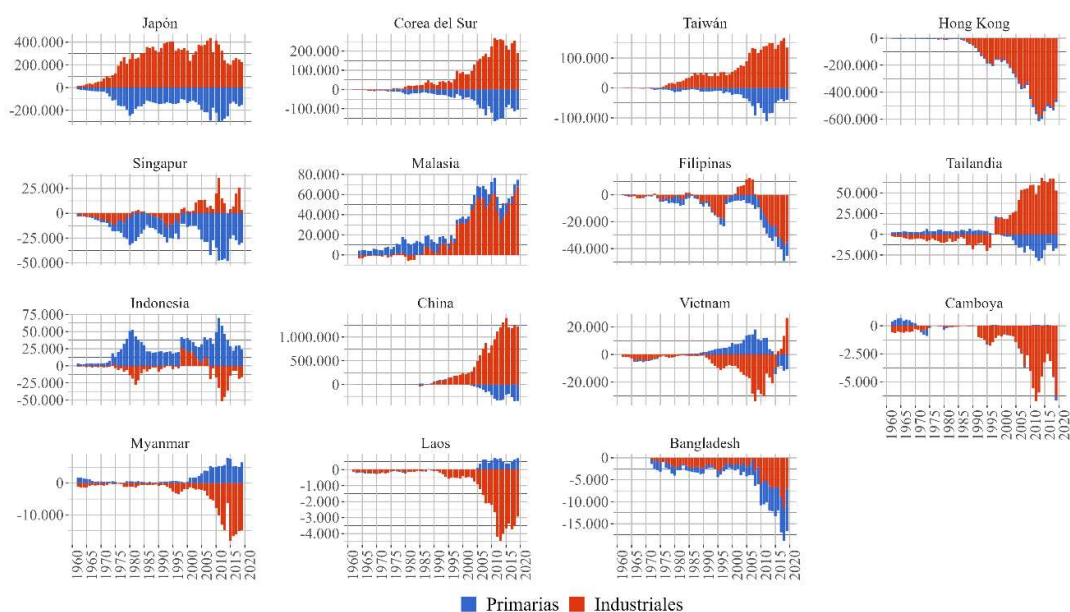
En primer lugar, cabe reforzar la diferencia en la escala que adquiere la participación en el mercado mundial de China respecto a lo realizado por sus países vecinos (aspecto ya destacado en el Capítulo 2.3). Una mirada conjunta a la evolución de la participación en las exportaciones mundiales de mercancías industriales y a los saldos comerciales da cuenta de ello (Gráficos 4.12 y 4.13). La cuota del 17,3% en las exportaciones mundiales de manufacturas alcanzada por China en 2015 representa el máximo histórico alcanzado por cualquier país de la región, superando al 12,7% que alcanzó Japón a mediados de la década del 1980.

Gráfico 4.12. Participación en las exportaciones mundiales de mercancías primarias e industriales. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

Gráfico 4.13. Saldo comercial por sector (millones de dólares de 2020). Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019) y BEA.

Por otra parte, el superávit comercial alcanzado por China en el sector industrial triplica en escala al presentado por Japón en sus años de mayor superávit. A su vez, cabe destacar que, si bien algunos de los países “Seguidores” como Vietnam o Bangladesh muestran en el siglo XXI un claro salto en su participación en las exportaciones, sus escalas son al momento sumamente limitadas en comparación con la de China. Por otra parte, entre este último grupo resulta interesante distinguir que sólo Vietnam ha pasado en el último lustro a ser superavitario en el comercio industrial y demandante neto de productos primarios en el mercado mundial, de manera similar a lo evidenciado en China desde la década del 2000 y por una gran parte de los países de desarrollo más temprano.

Por otro lado, al analizar las métricas derivadas de la modelización del comercio mediante grafos ya vistas anteriormente, pero ahora en comparación a los países de la región, se refuerzan los argumentos esgrimidos en torno a la ruptura que significó este país en términos de la estructura regional. La foto final del 2019 muestra la abrumadora diferencia en la centralidad adquirida por China en el mercado mundial respecto a la que detentan sus países vecinos, incluyendo a los más desarrollados de la región.

Cuadro 4.5. Centralidad de grado de salida en términos relativos al total de países. Este Asiático. Años 1962, 1978, 1994, 2000, 2007 y 2019

País	1962	1978	1994	2000	2007	2019
China	1,3%	1,0%	4,6%	7,9%	23,4%	51,7%
Singapur	2,6%	1,0%	5,0%	9,6%	9,1%	8,5%

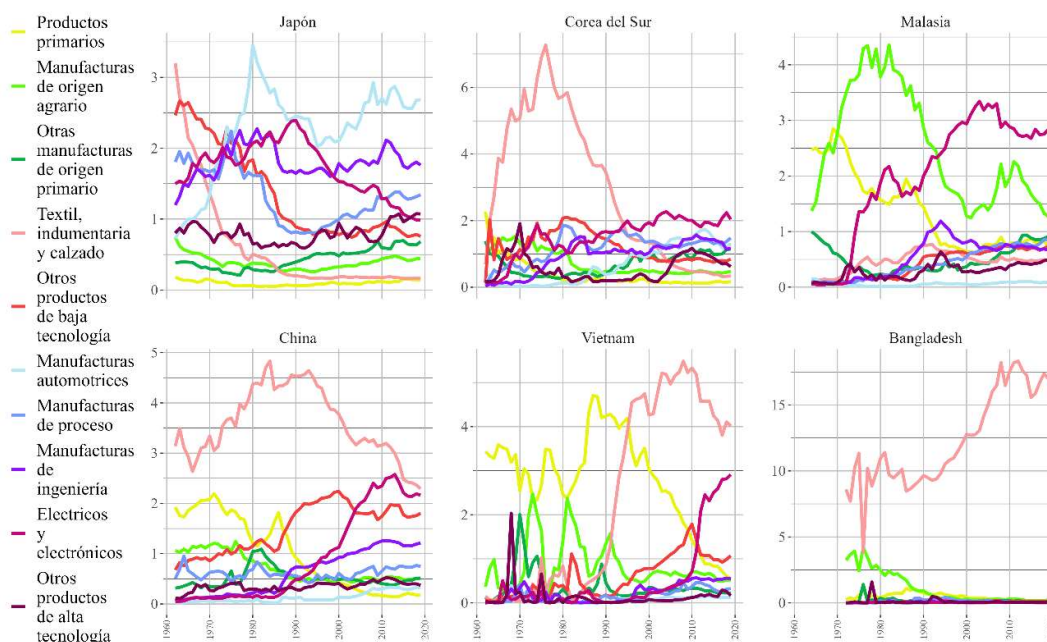
Japón	20,3%	38,2%	19,3%	13,1%	7,4%	6,0%
Corea del Sur	0,0%	0,0%	3,2%	6,6%	4,8%	5,1%
Tailandia	0,7%	1,0%	3,7%	2,6%	1,7%	1,7%
Taiwán	0,0%	0,0%	0,9%	3,5%	2,2%	1,3%
Malasia		1,0%	1,8%	1,3%	1,7%	1,3%
Hong Kong	2,6%	1,6%	1,8%	2,2%	1,7%	0,9%
Filipinas	0,0%	0,0%	0,5%	0,0%	0,4%	0,9%
Indonesia	1,3%	0,5%	0,5%	1,7%	0,4%	0,4%
Vietnam	0,0%	0,0%	0,0%	1,3%	0,9%	0,4%
Myanmar	1,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Camboya	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Laos	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Bangladesh	-	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

Particularmente, la evolución de la medida de centralidad de grado a lo largo de las décadas muestra como el ascenso de China significó el reemplazo de Japón en cuanto nodo exportador central de la región. Si bien Japón ya venía cediendo lugar a partir del ascenso de los Tigres (para 1978 Japón representaba un exportador relevante para un 38,2% de los países de la muestra a nivel mundial, mientras que en 1994 sólo lo era para un 19,3%), fue China el único país capaz de quitarle su posición de nodo central. Cabe mencionar, que hasta el año 2000 el moderado ascenso de China no significó para los Tigres una pérdida en su grado de conexiones (a excepción del caso de Hong Kong, reconocido por ser una de las principales áreas desde la cual se relocizaron capitales exportadores hacia China). En los períodos que van desde el año 2000 a 2007 y desde 2007 a 2019, el crecimiento en el grado de conexiones de China se contrapone a una caída prácticamente evidenciada por todos los países de la región (a excepción de Malasia en el primero período, de Corea del Sur en el segundo y de Filipinas en ambos). Por último, entre los países Seguidores es Vietnam el único que presenta conexiones en tanto exportador relevante, aunque el 1,3% de conexiones con los países de la muestra que presentaba en el año 2000 se ha reducido hasta alcanzar sólo un 0,4% en 2019.

A los fines de comparar la especialización relativa de China con la de otros países de la región, en el Gráfico 4.14 se presenta el indicador de VCR para los países de mayor tamaño de cada uno de los grupos (a excepción de los “Seguidores” donde interesa mostrar tanto a Vietnam como a Bangladesh por su marcada diferencia de especialización).

Gráfico 4.14. Indicador de Ventajas Comparativas Reveladas según grupos de CTE. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019)

De manera general, el gráfico refleja las diferencias en la temporalidad de los países en su proceso de pasaje de especializaciones basadas en la exportación de mercancías agrarias y/o manufacturas simples hacia otro tipo de manufacturas más complejas. Japón, como precursor de la región, ya desde la década del 1960 presenta a la categoría de productos primarios y las de manufacturas de origen primario como las de menores valores de VCR. Su especialización relativa durante la década del 1960 estaba en las mercancías industriales de baja complejidad tecnológica, aunque ya se mostraba en brusca caída. El gran despegue de la industria automotriz en Japón consolidaría a dicho rubro como el de principal VCR del país a lo largo de las décadas de 1970 y 1980, seguido por los de manufacturas de ingeniería y las vinculadas a productos eléctricos y electrónicos, rubros para los cuales ya en la década del 1960 el país contaba con VCR superiores a la unidad. A partir de la década del 1990 el VCR del rubro de productos eléctricos y electrónicos comienza a descender (encontrado como contrapartida la suba en manufacturas de proceso).

Al combinar estas tendencias con la trayectoria seguida por Corea del Sur se observa la diferencia en la temporalidad de los procesos de desarrollo. En este último país, desde 1962 hasta mediados de la década de 1970 se abre un período de

fuerte especialización en productos textiles, indumentaria y calzado. La VCR de Corea en este rubro muestra una gran suba (período coincidente con su desplome en Japón) relegando a un segundo plano a las mercancías agrarias y a las manufacturas basadas en RRNN, rubros que aparecían como los de VCR más elevada a inicios de los 1960. La posterior caída del VCR de Corea en “textiles, indumentaria y calzado” tiene como contrapartida inicialmente el incremento de “otros productos de baja tecnología” hasta mediados de la década de 1980 cuando, tras la caída de este último, se consolidan como rubros de mayor VCR los productos eléctricos y los tres correspondientes a niveles de tecnología “media” (automotrices, de ingeniería y de procesos). El caso de Malasia resulta particular en tanto no presenta un período de predominancia de manufacturas de baja tecnología y se especializa directamente en la producción de electrónica. Al igual que otros países del ASEAN-4 se destaca por conservar un VCR relativamente elevado en las categorías de mercancías primarias y las manufacturas basadas en productos agrarios.

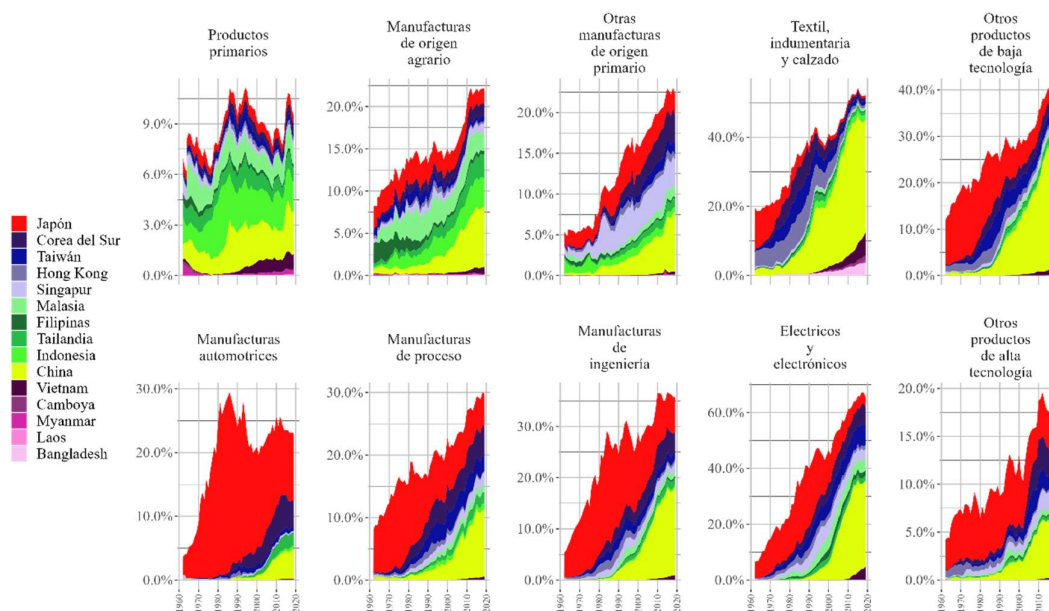
De forma similar a lo mencionado en 4.2.2, un análisis centrado únicamente en el índice de VCR podría erróneamente sugerir que, dado sus altos valores de VCR en rubros de baja tecnología, China no ha logrado un escalamiento tecnológico como el de Japón o Corea del Sur. No obstante, como ya se ha destacado, estos valores no indican que el país no haya escalado hacia la exportación de productos más complejos, sino más bien que su canasta no está concentrada absolutamente en ellos.

Por su parte, Vietnam muestra en cierto punto una trayectoria parecida a la de China, en tanto ya ha atravesado el proceso de cambio de especialización relativa desde los bienes primarios hacia las manufacturas de textiles, indumentaria y calzado. A su vez, en la última década el VCR de este último rubro muestra una tendencia a la baja, a la par que se ha incrementado el VCR del rubro de productos eléctricos y electrónicos. A diferencia de China, Vietnam hasta el momento no presenta VCR superiores a la unidad en ningún rubro de media tecnología, pese a que en las manufacturas de ingeniería dicho indicador muestra un crecimiento desde los 2000. Bangladesh, por su parte, se encuentra fuertemente especializado en el rubro de “Textiles, indumentaria y calzado”, aspecto que no ha tendido más que a agudizarse en el tiempo.

A los fines de dar cuenta la escala relativa con la que China y sus pares regionales han participado en las exportaciones mundiales en cada uno de los rubros de CTE, se presenta aquí el Gráfico 4.15. En términos regionales, China ha alcanzado la mayor

participación en todas las categorías de manufacturas a excepción del rubro automotriz, donde Japón todavía conserva la cuota mayoritaria de exportaciones.

Gráfico 4.15. Participación de los países de la región en las exportaciones mundiales de bienes según grandes grupos de CTE. 1962 a 2019.



Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

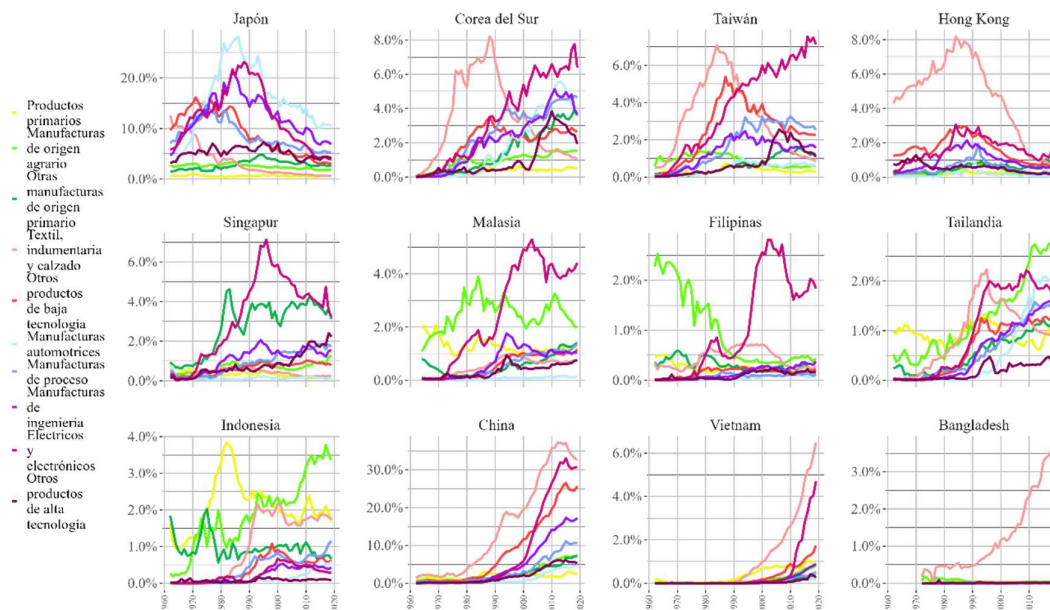
Por otra parte, cabe destacar aquí que, a pesar de que los indicadores de VCR marcaban desde la década del 1960 una fuerte especialización de China en el rubro de “Textiles, indumentaria y calzado”, es recién en la década del 1980 con la mencionada apertura de las ZEE cuando las exportaciones de estos productos crecen en una escala tal para configurar al país como un actor relevante en la región (aspecto que puede observarse comparando los niveles de participación de los Tigres). A su vez, se ve aquí con mayor claridad el gran despegue en términos de la escala que se da tras el ingreso a la OMC en los rubros de tecnología media y alta, pero sobre todo en las manufacturas de ingeniería y en los productos eléctricos y electrónicos, donde la participación de las exportaciones chinas alcanza a superar al conjunto de los restantes países de la región.

El Gráfico 4.16¹⁷² presenta el mismo indicador con una escala propia para cada uno de los países, visualización que permite observar independientemente la evolución de la participación de cada uno de los países. Si bien podrían analizarse en más detalle las

¹⁷² Para ganar espacio de visualización sólo se conserva aquí a Vietnam y Bangladesh dentro del grupo de “Seguidores”

distintas oleadas de migración de las producciones de cada rubro de unos países hacia otros, particularmente interesa aquí ilustrar lo sucedido en relación con China y los dos principales países “Seguidores”.

Gráfico 4.16. Participación de los países de la región en las exportaciones mundiales de bienes según grupos de CTE. Escalas propias por país. Años 1962 a 2019.



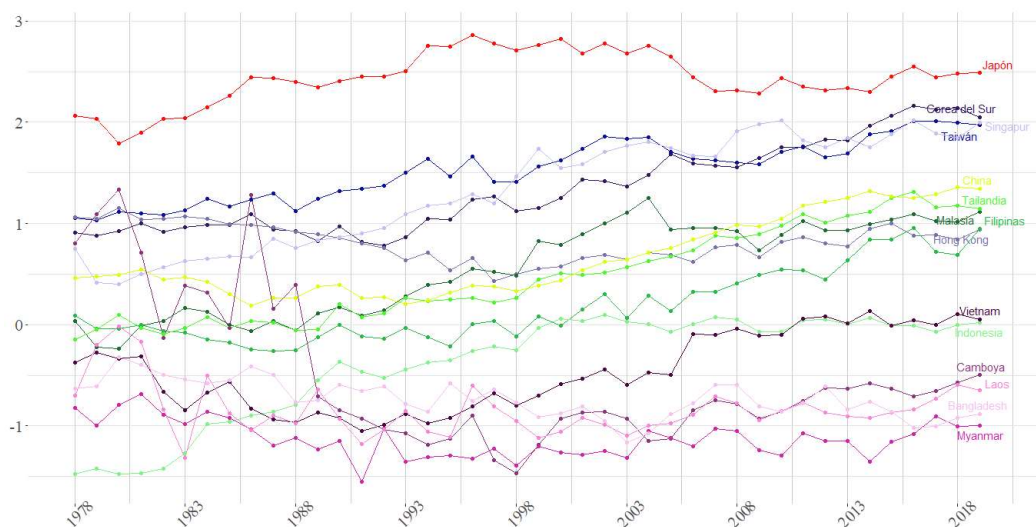
Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019) y al clasificador tecnológico desarrollado por Lall (2000).

En este sentido, cabe destacar en el último quinquenio (2015-2019) una leve caída de la participación de China en las exportaciones mundiales en los rubros de bajo contenido tecnológico y en el rubro de equipos eléctricos y electrónicos, tendencia que se contraponen a lo evidenciado en los países “Seguidores”. Entre estos últimos, Vietnam representa el país que más participación ha ganado, mostrando un crecimiento en las exportaciones de “Textiles, indumentaria y calzado” (desde mediados de la década del 1990) y de “Eléctricos y electrónicos” (particularmente desde el 2010) que le permitieron alcanzar para el 2019 respectivamente en un 6,5% y 4,5% de las exportaciones mundiales. Por su parte, Bangladesh destaca por la tendencia de crecimiento de su participación en el rubro “textil, indumentaria y calzado” desde mediados de los 1990, la cual alcanza en 2019 el nivel de 3,6%. Mientras hasta mitades de la década del 2010 el crecimiento de la participación de estos países en los dos rubros mencionados se contraponía principalmente a la caída de Japón (y de los Tigres específicamente en los productos de

baja tecnología), como fuera mencionado, a partir de 2015 es China quien comienza a ceder participación.

Como cierre del apartado, se propone aquí un breve comentario adicional sobre la base de los resultados que arroja el método HH para los países de la región

Gráfico 4.17. Índice de complejidad económica. Países de la región asiática. Años 1978 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

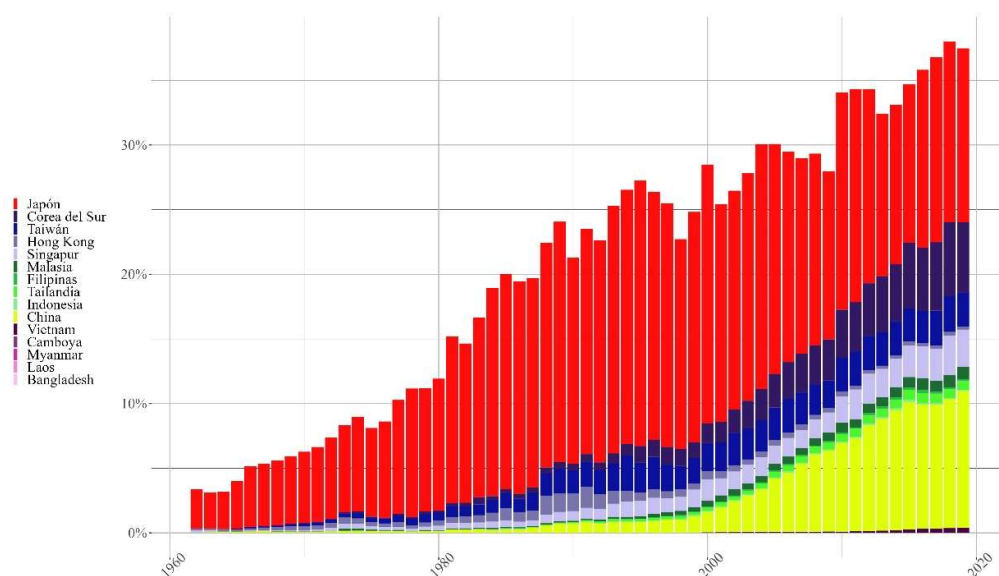
El ICE de China se ubica a lo largo del período 1978-2019 entre el quinto y séptimo lugar, desatacándose su permanencia en el quinto lugar en los últimos tres años. La tendencia de crecimiento del indicador evidenciada desde mediados de la década del 1990 fue en parte compartida por los países del ASEAN-4 (a excepción de Indonesia) y por los Tigres (a excepción de Hong Kong). Por su parte, desde dicho momento, Japón muestra una tendencia a la caída del indicador, aunque permanece aún en el primer lugar a nivel regional. Entre los países Seguidores, una vez más, se destaca el crecimiento de Vietnam, alcanzando desde 2008 valores de ICE más altos que Indonesia

Ahora bien, pese a que el ICE de China muestra aún valores inferiores a los de Japón, Corea del Sur, Taiwán y Singapur, resulta necesario destacar que dicha ubicación responde en última instancia al hecho de que China participa como un exportador relevante en ambos “polos” de complejidad de los productos. Ello puede reflejarse al analizar específicamente la evolución de la participación en las exportaciones mundiales

de los productos que el método en cuestión destaca como más complejos y como menos complejos para el periodo 2015-2019. A estos fines, se presentan aquí dos gráficos (4.18 y 4.19) que muestran respectivamente la evolución de la participación de cada uno de los países de la región en las exportaciones de los 20 productos que el método HH destaca como más complejos y menos complejos para dicho periodo¹⁷³.

Al observar el Gráfico 4.18, se destaca desde la década del 2000 el gran crecimiento de la participación china en las exportaciones mundiales de los 20 productos más complejos. Esta tendencia ubica a China en el año 2019 en una posición similar a la de Japón, con un 13% de las exportaciones mundiales.

Gráfico 4.18. Participación en las exportaciones mundiales de los 20 productos más complejos según el método HH. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

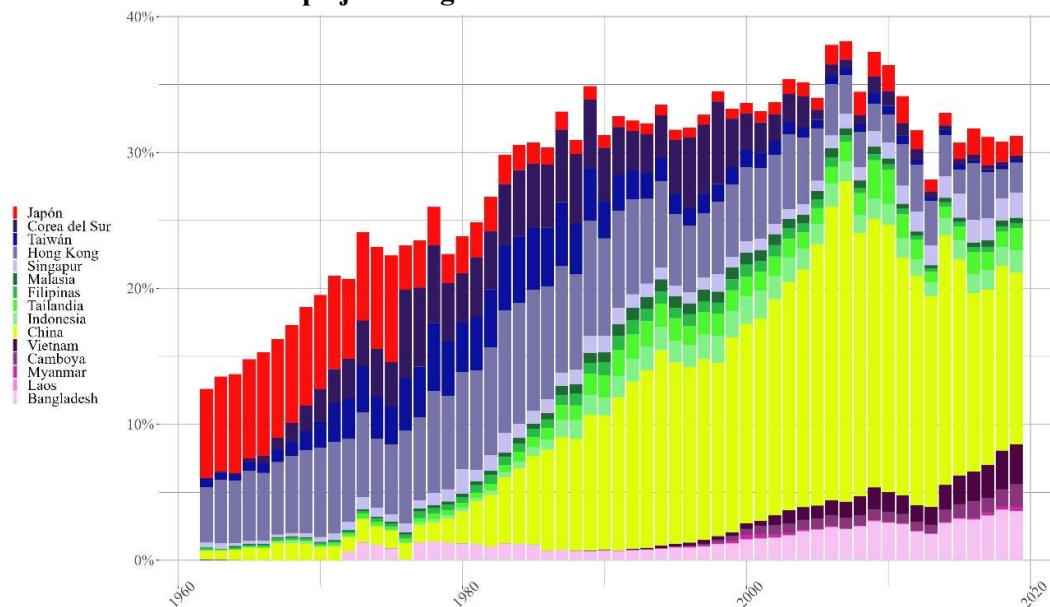
Al observar lo sucedido con los 20 productos de menor complejidad¹⁷⁴, se observa que China sigue guardando un rol predominante entre los países de la región, pese a que

¹⁷³ Al tratarse de un número arbitrario, en el Anexo se incluye el mismo ejercicio delimitando 50 y 100 productos. Las tendencias reflejadas a partir del cambio en dicho umbral son prácticamente idénticas a las que se muestran aquí, no alterando en modo alguno las conclusiones.

¹⁷⁴ Cabe aclarar aquí que se acotó al universo de productos, considerando sólo los industriales no basados en recursos naturales. Esta decisión obedece a que, caso contrario, quedan seleccionados casi exclusivamente productos primarios o manufacturas derivadas de éstas (dado que tienden a ser clasificados como de menor complejidad por el método HH), perdiendo sentido el análisis a los fines de la discusión propuesta.

su participación ha comenzado a caer desde el año 2008, proceso que se contrapone particularmente al crecimiento evidenciado por los países “Seguidores”.

Gráfico 4.19. Participación en las exportaciones de los 20 productos industriales de menor complejidad según el método HH. Años 1962 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019).

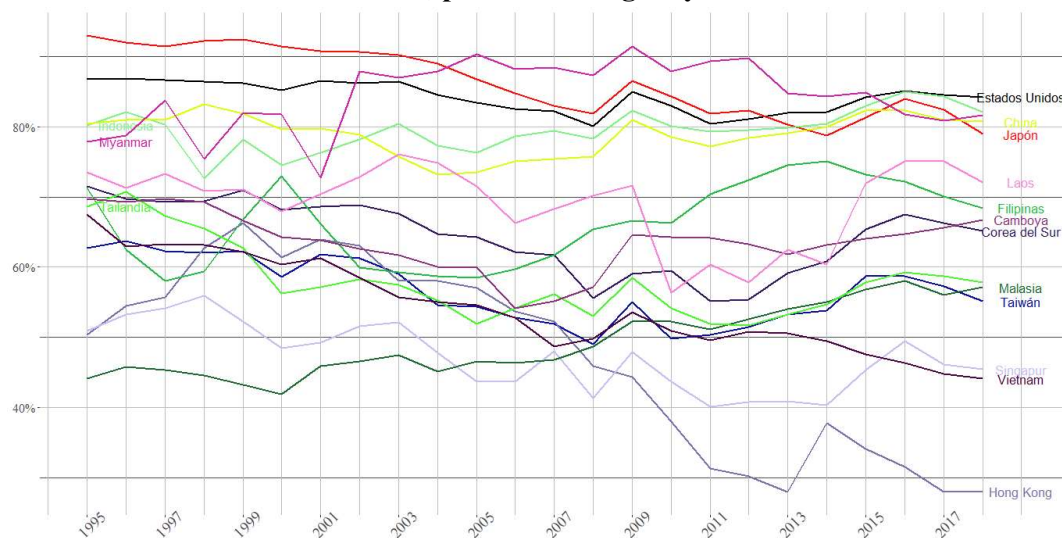
Este breve análisis sobre la base del método HH refuerza lo observado previamente con la clasificación de Lall. Al tiempo que China ha logrado escalar hacia producciones más complejas ubicándose como máximo exportador a nivel regional, también ha conservado hasta fines de la segunda década del siglo XXI una porción mayoritaria de las exportaciones de productos simples. De allí que, en promedio, la complejidad económica que arroja el método HH para China resulta más baja que la de Japón y los tres Tigres mencionados, cuyas canastas de exportación se concentran mayormente en los productos más complejos. Por otra parte, al igual que lo observado con la clasificación del Lall, al analizar lo ocurrido con los bienes que el método HH señala como de menor complejidad, se verifica que China ha estado perdiendo cuotas del mercado mundial a manos de los países “Seguidores”.

Estas últimas evidencias arrojan indicios de que, a pesar de que por su escala relativa China persiste como líder exportador en diversos segmentos industriales, en ciertas producciones que involucran trabajo de baja calificación existe una continuidad de la migración internacional del capital en búsqueda de mano de obra abaratada hacia nuevos países de la región. Este aspecto se desarrolla particularmente en el Anexo al

presente capítulo, a partir del análisis de dos cadenas productivas de suma relevancia en la inserción comercial de los países de la región: la textil-indumentaria y la de electrónica de consumo. Sintéticamente, allí se destaca que los países “Seguidores” han ganado participación en detrimento de China sólo en los eslabones de las cadenas donde operan capitales de menor escala, con menor grado de incorporación de tecnología y donde rigen las peores condiciones laborales¹⁷⁵.

Siguiendo lo desarrollado en 4.1, resulta de suma utilidad complementar los indicadores basados en las exportaciones brutas, con las estimaciones respecto al contenido de valor agregado nacional de las mismas. El Gráfico 4.20 muestra la participación del valor agregado local en el total de las exportaciones manufactureras de los países de la región¹⁷⁶. A su vez, se incluye en la comparación a Estados Unidos, a los fines de sumar un parámetro de comparación extrarregional.

Gráfico 4.20. Porcentaje de valor agregado local contenido en las exportaciones. Industria Manufacturera. China, países de la región y Estados Unidos. 1995 a 2018



Fuente: Elaboración propia en base a la información de TiVa-OCDE.

Como puede observarse allí, para el último año disponible de la estimación (2018), China aparece entre los países con mayor porcentaje de contenido de valor agregado local de sus exportaciones, con un valor cercano al 80%, ubicándose levemente por encima de Japón, y sólo unos puntos porcentuales debajo del valor que muestra Estados Unidos. En

¹⁷⁵ Específicamente, en el caso de la primera cadena se trata del eslabón de indumentaria y de elaboración de tejidos de punto, mientras que en la cadena de electrónica de consumo se trata de aquellos eslabones ligados al ensamblaje y testeado final de los productos.

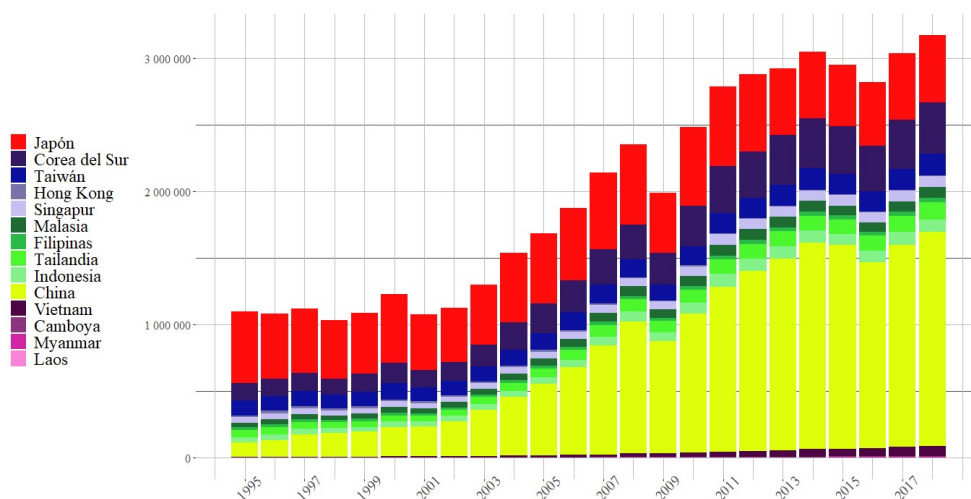
¹⁷⁶ Bangladesh no se encuentra disponible en la base de datos de OCDE

perspectiva temporal, se observa un punto de quiebre alrededor del año 2004, momento hasta el cual China mostraba una tendencia hacia una caída del contenido de valor agregado local. En línea con estos indicadores, ha sido destacado que el aumento de la competitividad internacional de China durante la década del 2000 se ha logrado en gran medida por el desarrollo una red industrial integrada a lo largo del país conformada por *clusters* regionales especializados en distintas actividades o subramas industriales (Gereffi, 2011, Ruan y Zhang, 2014).

Interesa destacar particularmente la diferencia de nivel y tendencia que presenta China respecto a Vietnam, país que pese a presentar una especialización similar en términos del VCR (según lo visto en apartados 4.2.3) parece caracterizarse crecientemente por albergar tareas de ensamblaje de insumos importados para la reexportación de los productos finales, lo cual se refleja en el bajo nivel de este indicador y su caída a lo largo del tiempo hasta alcanzar un valor de 44% en el año 2018.

A modo de cierre, el Gráfico 4.21 presenta, para el período 1995-2018, la evolución del valor agregado local contenido en las exportaciones manufactureras de los países de la región, expresado en dólares del año 2018. Como se puede ver allí, al considerar este indicador que descuenta de los montos exportados el valor de los insumos provenientes del exterior, la escala de China igualmente supera en los últimos años al conjunto de países restantes. Por su parte, entre los “Seguidores” sólo alcanza a distinguirse un leve ascenso de Vietnam, lo cual se explica, según lo visto, por un incremento del volumen de exportaciones que alcanza para contrarrestar la caída en el porcentaje de valor agregado localmente contenido en ellas.

Gráfico 4.21. Valor agregado local contenido en las exportaciones en millones de dólares constantes de 2018. Industria Manufacturera. 1995 a 2018



Fuente: Elaboración propia en base a la información de TiVa-OCDE y BEA.

Síntesis

A lo largo del capítulo se puso de manifiesto cómo desde la década del 1980 China ha comenzado a ganar participación en el mercado mundial como polo exportador de manufacturas industriales. Este proceso se intensificó en la década de 1990 y alcanzó su máxima aceleración en la década del 2000 tras el ingreso del país a la OMC. China no sólo destaca en la actualidad por ser el líder global en exportaciones industriales (posición que ocupa ininterrumpidamente desde el año 2008), sino que lo hace a través de establecer vínculos comerciales directos con una gran cantidad de países del mundo, tal como permite observar la modelización con grafos. A partir del *boom* exportador desatado particularmente en la década del 2000, el país ha pasado a ser el nodo central del comercio regional desplazando la posición ocupada previamente por Japón, e incluso el nodo central a nivel global (desplazando en este caso a Estados Unidos).

En lo que respecta a la especialización comercial, pese a que desde inicios del siglo XXI en la composición de la canasta exportadora han ganado participación los productos de media y alta tecnología, hemos destacado que los indicadores de VCR muestran aún en la actualidad la máxima ventaja relativa de China en el rubro de “Textil, indumentaria y calzado”, de baja complejidad tecnológica. Por su parte, la segunda ventaja relativa persiste en el rubro de “Productos eléctricos y electrónicos” que, pese a tratarse de un rubro de alta tecnología, es reconocido que involucra una gran carga de trabajo manual de baja calificación en las etapas de ensamblaje y embalaje final de los productos.

Ahora bien, lejos de concluir erróneamente que la inserción comercial del país está específicamente ligada a producciones simples, al observar indicadores sobre la participación en las exportaciones mundiales por rubros de CTE, China destaca como líder global en prácticamente todos los rubros de manufacturas industriales o bien ocupa las primeras posiciones. Una particularidad que muestra el país, a diferencia de sus predecesores, es que su escalamiento hacia producciones más complejas ha convivido también con un incremento de su participación en las exportaciones mundiales de rubros de bajo contenido tecnológico, al menos hasta el año 2015. Desde entonces, se observa un estancamiento en la participación en el agregado de manufacturas industriales, una caída sostenida en el rubro de “Textil, indumentaria y calzado” y una caída y posterior estabilización en el rubro de “Productos eléctricos y electrónicos”. Al observar lo ocurrido con los países Seguidores, todos ellos han ganado participación en el primero de estos rubros mencionados. El país que más destaca entre ellos es Vietnam, no sólo por ser el de mayor escala sino también por haber ganado participación en los restantes rubros industriales y por mostrar una evolución similar a la de China en cuanto a sus VCR.

Estas evidencias manifiestan que aún tras el ascenso de China ha habido espacio para la continuación del proceso de relocalización de la producción al interior de la región, aunque este proceso ha estado acotado a las actividades industriales más simples. Por último, el indicador del peso del valor agregado local en las exportaciones no sólo refleja que China es uno de los países que más ha avanzado en la integración de partes y componentes nacionales, sino que Vietnam, el país con mayores perspectivas dentro de los “Seguidores”, más que replicar el camino de China hasta el momento parece crecientemente concentrarse en tareas de ensamblaje de insumos importados para su reexportación.

Del conjunto de indicadores evaluados a lo largo del capítulo, pueden desprenderse dos interrogantes asociados a los principales hallazgos destacados. Por un lado, ¿cómo ha logrado China mantener su competitividad para ser líder exportador en distintos segmentos industriales durante un período tan prolongado?. Por otro, ¿hasta qué punto la incipiente expansión comercial de los países “Seguidores” (particularmente de Vietnam) expresa que existe aún la posibilidad de replicar el sendero seguido por China? o, caso contrario, las posibilidades para estos países están limitadas a la inserción que presentan actualmente en los segmentos menos complejos de las cadenas productivas.

Como se procura argumentar a lo largo de la Tesis, la trayectoria comercial descrita en el presente capítulo y, particularmente, los interrogantes recién planteados, se encuentran estrechamente vinculados a un conjunto de transformaciones en las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo china. Sobre este aspecto se avanza en el siguiente capítulo.

5. La transformación en las condiciones de reproducción de la clase trabajadora china y evidencias sobre el posicionamiento a nivel global y regional

En los capítulos previos se ha señalado que un aspecto central del alcance que adquirió el proceso de acumulación de capital chino tras las reformas de apertura ha sido la disponibilidad de enormes reservas de fuerza de trabajo con los atributos necesarios para su ingreso en la producción industrial. Desde fines de la década de 1970, pero particularmente a partir de la década de 1990 con el ingreso masivo del capital extranjero, el numeroso caudal de población proveniente de las áreas rurales que engrosó las filas de la clase obrera urbana vio alteradas sus condiciones de trabajo y modos de vida en general. Las extremas condiciones en que el capital ha explotado a gran parte de dicha fuerza de trabajo no se acotaron únicamente al pago de magros salarios, sino que también incluyeron jornadas laborales de duración extendida y alta intensidad en términos de los estándares internacionales, lo que se suma a bajos niveles de acceso a la seguridad social y privaciones en el acceso a los servicios públicos de salud y educación (Salvador Chamorro, 2008; Ngai *et al.*, 2010).

Ahora bien, en el capítulo previo se puso de manifiesto que, si bien China continúa siendo un líder exportador de mercancías industriales relativamente simples, ha tendido a participar crecientemente en el mercado mundial de productos de alta complejidad tecnológica que, en términos generales, demandan una mayor calificación de la fuerza de trabajo. En línea con ello, como se adelantó en el Capítulo 3, lejos de reproducirse indefinidamente sobre las mencionadas condiciones de explotación, el proceso de acumulación de capital en China ha evidenciado, desde finales de la década del 1990, un crecimiento a gran ritmo del salario real que fue acompañado, al menos para un segmento de la clase trabajadora, de una mejora en diversas condiciones laborales. Esta trayectoria se caracterizó, a su vez, por una alta y creciente desigualdad en los ingresos, condiciones de trabajo y acceso a la seguridad social.

Estas transformaciones que la clase obrera china enfrentó ocurrieron conjuntamente a una serie de reformas adoptadas por el Estado en sus distintos niveles jurisdiccionales. En rigor, la presencia de políticas vinculadas a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo puede rastrearse tanto en la transformación de parte del campesinado en superpoblación latente, como en el proceso de migración hacia las

urbes e incorporación a las redes de producción propias de la NDIT, en la tendencia de mejora general de los salarios desatada con mayor ímpetu en el siglo XXI, e incluso en la persistencia de las mencionadas desigualdades entre distintos segmentos de la clase trabajadora.

Como se verá en mayor profundidad, a lo largo del período iniciado en 1978, el papel ocupado por el Estado estuvo atravesado por tendencias que podrían interpretarse como contradictorias. Por un lado, durante la década de 1990, mediante la flexibilización de los controles migratorios y un conjunto de reformas del régimen de empleo de las SOEs, el Estado ocupó un papel central en la conformación de un ejército de reserva masivo en los ámbitos urbanos, generando mayor competencia entre los vendedores de fuerza de trabajo y, a su vez, quitando prestaciones y derechos adquiridos por los trabajadores de las SOEs a lo largo del maoísmo. Por otro, hacia fines de dicha década, y con mayor énfasis en el siglo XXI, el Estado operó sancionando múltiples leyes que establecieron mayores límites sobre las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo, viabilizando también el incremento de los salarios.

La explicación sobre la mejora salarial y otras condiciones de reproducción de la clase trabajadora china ha sido abordada desde dos grandes ejes. Los enfoques institucionalistas han hecho hincapié en que fueron las reformas en el mercado laboral urbano las que, al viabilizar la expansión del capital privado, permitieron que las empresas paguen primas salariales como retornos a la educación, en oposición al sistema rígido del empleo estatal previo que impedía una asignación eficiente de los recursos (Li *et al.*, 2012). En contrapartida, el enfoque de la Academia de Ciencias Sociales de China se ha centrado en las nociones del “dividendo demográfico” y del “*Lewis turning point*”, asociadas respectivamente a los efectos de la disminución de la población en edad de trabajar y al agotamiento del excedente de fuerza de trabajo en las áreas rurales. Estos fenómenos habrían dotado a los trabajadores de una mayor capacidad para conseguir incrementos salariales, así como también otras reivindicaciones vinculadas a sus condiciones de trabajo (Cai, 2007; Cai & Du, 2011)¹⁷⁷.

¹⁷⁷ Por otra parte, otro conjunto de investigaciones ha abordado las consecuencias sociales y económicas que trajo aparejada esta mejora en las condiciones de reproducción de la clase trabajadora. Entre ellas pueden desatacarse los análisis sobre la conformación de una “clase media” nacional, constituida principalmente por los asalariados de las ciudades costeras (Gustafsson *et al.*, 2020), y los trabajos centrados en la comparación internacional para evaluar la medida en que estas tendencias han erosionado o no la competitividad de china en términos del costo laboral relativo (Yang *et al.*, 2010) (Cai & Du, 2011);

Siguiendo el desarrollo expuesto a lo largo de la Tesis, la mencionada transformación de las condiciones de reproducción de la clase obrera china abre la puerta a diversos interrogantes: ¿qué expresa la mejora sostenida del salario (y otras condiciones de trabajo en general) desde el punto de vista del valor de la fuerza de trabajo?, ¿cómo se debe entender el papel ocupado por el Estado en torno a la regulación de las condiciones de compraventa de fuerza de trabajo?, ¿qué puede decirse respecto a la diferenciación en las condiciones de reproducción de distintas porciones de la clase trabajadora?, ¿en dónde se posiciona actualmente el nivel salarial de china en términos internacionales y en comparación con otros países de la región?, ¿qué implicancias tiene dicho nivel en relación al papel que ocupa este país en la acumulación de capital a nivel mundial?

En este capítulo se abordan estas preguntas tomando como referencia los desarrollos teóricos expuestos en el Capítulo 2 sobre el valor de la fuerza de trabajo y el rol que ocupa el Estado en la determinación de las condiciones de explotación. De esta forma, se apunta a delimitar un tercer eje alternativo de análisis, en el cual se presentan ciertas coincidencias, contrapuntos y señalamientos adicionales respecto a cómo las dos vertientes teóricas señaladas suelen entender este proceso.

El capítulo está estructurado en torno a tres apartados. El primer apartado es de carácter metodológico, en tanto contiene una serie de aclaraciones sobre los indicadores empíricos a presentar¹⁷⁸. En el segundo apartado, se repasan los hitos centrales que dieron lugar a la transformación de parte del campesinado en superpoblación latente, para luego avanzar sobre las condiciones de inserción laboral y reproducción de la clase trabajadora en los ámbitos urbanos, realizando un análisis sobre las políticas estatales que materializaron dicha transformación. En el tercero, se analizan evidencias empíricas sobre la composición de la clase trabajadora según niveles de calificación de las ocupaciones y sobre la evolución salarial, primero a nivel nacional y luego acudiendo a la comparación internacional.

(Ceglowski & Golub, 2012); Li et al, 2012). Otro tanto puede decirse de quienes destacaron que esta mejora ha encerrado crecientes niveles de desigualdad, dada la gran diferenciación existente en distintos segmentos del mercado laboral (Ge & Yang, 2014).

¹⁷⁸ Al igual que en el capítulo anterior, este apartado puede ser omitido por lectores especializados o consultado específicamente sobre algún tema puntual a los fines del fluir de la lectura de la Tesis.

5.1. Aclaraciones metodológicas: Características de las fuentes de información y propiedades de los indicadores asociados al mercado laboral

Este apartado está estructurando en torno a tres subapartados. El primero de ellos contiene una serie de aclaraciones sobre la dinámica de inserción laboral de los migrantes internos en tanto fenómeno específico del funcionamiento del mercado laboral chino y de gran relevancia en términos de la elaboración de indicadores empíricos. El segundo de ellos brinda una descripción sobre las características y alcances de las principales fuentes de información disponibles en China, particularmente en lo que tiene que ver con indicadores del volumen y composición del empleo y de evolución de los salarios. El tercer subapartado brinda una serie de aclaraciones de las propiedades de los indicadores a utilizar para la comparación internacional, así como también sobre las fuentes de información de estos.

5.1.1. Los migrantes temporarios y su captación en las estadísticas laborales

Como se adelantó en 3.2.2 y se trabajará en mayor profundidad en 5.2, una característica distintiva del mercado laboral chino es el **carácter temporario** que ha evidenciado el proceso de migración rural-urbana, aspecto que asocia en gran medida a la vigencia del sistema *hukou* de registro de la población. Este carácter temporario no sólo se vincula al hecho de que muchos migrantes retornan a sus comunidades de origen tras una o dos décadas trabajando como obreros asalariados en las ciudades (Meng, 2012). También se asocia a que los mismos no suelen pasar el año completo en las ciudades. Para 2011 se estimó que, en promedio, los migrantes pasaban 2,2 meses en sus comunidades de origen, no sólo por motivo de las festividades de año nuevo sino también trabajando la tierra en el pico de la temporada agraria (Li et al, 2012). En mayor detalle, en tanto muchas familias de *hukou* rural conservan el acceso a tierras de propiedad colectiva o de los gobiernos locales, suele existir una división intergeneracional del trabajo en la cual las generaciones jóvenes migran a trabajar como asalariados en las ciudades mientras las generaciones más grandes permanecen en la comunidad trabajando en la agricultura (Qi y Li, 2019). Por último, cabe destacar que en tanto los migrantes no suelen conseguir trabajos estables, se trata de un **contingente que tiene una alta movilidad entre distintas ciudades y regiones del país** (Wang y Wan, 2014). Ello dificulta que el proceso migratorio sea acompañado por otros integrantes del grupo familiar, a lo que también contribuye el hecho de que, en muchos casos, el acceso a

prestaciones sociales (tales como la educación, salud y vivienda) esté garantizado sólo en la localidad de origen registrada en el *hukou*.

En términos del registro estadístico de la situación de los migrantes, pueden señalarse tres aspectos derivados de la dinámica sintetizada previamente. El primero es que la alta movilidad y los lugares donde tiende a asentarse esta población dificultan la captación de su condición en los censos y encuestas a hogares. Si bien en estos operativos se busca cuantificar el volumen de esta población, se ha señalado que su alta movilidad entra en conflicto con el criterio utilizado para su delimitación (el cual consiste en clasificar como migrantes a aquellos individuos que han pasado más de los últimos seis meses fuera de su de residencia registrada). En cuanto a los lugares donde se asientan, es reconocido que tienden a establecerse en las periferias de las ciudades y/o, en muchos casos, lo hacen en galpones, almacenes o dormitorios provistos en las propias fábricas, negocios o en las construcciones en las que trabajan. Por un lado, esto dificulta la inclusión de los lugares que habitan como parte de los marcos muestrales de viviendas. Por otro, también sucede que algunas de las zonas periféricas en cuestión pertenecen a áreas oficialmente delimitadas como rurales, quedando los migrantes contabilizados como residentes y trabajadores de áreas rurales (Wang y Wan, 2014; Ge y Yang, 2014). Incluso más, en tanto prima entre los migrantes el empleo no registrado, su subcaptación se extiende también a aquellas estimaciones cuya fuente originaria surge de declaraciones de empresas, tales como las que provenientes de registros administrativos o de censos industriales (Banister, 2005; Lardy, 2014).

El segundo aspecto es que quienes han realizado estimaciones específicas sobre el volumen de esta población han destacado que se trata de un contingente para nada despreciable. Por ejemplo, en las zonas “*export-processing*” de Shenzhen y Dongguan se estimó en 2009 que éstos constituían entre el 70% y 80% de la fuerza de trabajo (Chan, 2009). Según Zhang et al (2016), para el año 2014, éstos representaban un 40% de la fuerza laboral urbana y un 35% de la total nacional.

El tercero, es que, en tanto los migrantes son quienes perciben los peores salarios, jornadas más extendidas y peores condiciones laborales en general (Meng, 2012; Correa y Nuñez, 2013; Chan y Hui, 2016; Lüthje y Butollo, 2016; Chan y Selden 2017; Yang y He, 2017), su subcaptación suele implicar una sobrestimación de los salarios y de las condiciones generales que en promedio rigen en los ámbitos urbanos (Gustafsson et al, 2014).

5.1.2. La información oficial publicada por el NBSC, sus limitaciones y el proyecto CHIP como fuente alternativa

En función de lo que se propone desarrollar en los apartados 5.2 y 5.3 del presente capítulo interesa abordar aquí tres ejes. El primero consta en dar cuenta de dónde provienen -y cuáles son las principales limitaciones- de los indicadores que publica el *National Bureau of Statistics* de China (NBSC) sobre la evolución del volumen de empleo total y sus principales desagregaciones. El segundo es referir a las limitaciones existentes para un análisis basado en las tasas básicas del mercado laboral. En tercer lugar, interesa destacar las características de las fuentes disponibles para la estimación de series de evolución de los salarios. Este último eje fue estudiado en profundidad en Weksler (2023), pero se recuperarán aquí los principales lineamientos necesarios para la comprensión de los indicadores a presentar.

Al igual que en la mayoría de los países, agregados básicos del mercado laboral como el total de población y personas ocupadas del país y su desagregación por áreas urbanas y rurales, se estiman en China sobre la base de los Censos Nacionales, los denominados “Censos del 1%” (realizados en los períodos intercensales) y las proyecciones hechas con las Encuestas Anuales de Fuerza de trabajo (Cook y Keeley, 2007). El NBSC publica series de largo plazo de estos agregados. Ahora bien, como se destacó previamente, los censos -que sirven de base para las proyecciones de los agregados de empleo urbano y rural- presentan serios problemas de subestimación del volumen de fuerza de trabajo migrante. En este sentido, si bien en el análisis temporal de la composición urbana-rural de la población o el empleo pueden observarse ciertas tendencias asociadas a la expansión del proceso de migraciones internas, cabe remarcar que los volúmenes de población y empleo según ámbitos rurales y urbanos (y, por ende, su peso relativo) deben tomarse con cautela.

Más allá de estas particularidades, otro problema reconocido de las estadísticas chinas tiene que ver con la falta de adecuación a las recomendaciones internacionales para la construcción de las tasas básicas del mercado laboral. Particularmente, interesa remarcar que, si bien el NBSC elabora encuestas de hogares urbanas como rurales - Urban Household Survey (UHS) y Rural Household Survey (RHS)- donde indaga en mayor detalle sobre la inserción ocupacional de la población, no presenta una estimación oficial del volumen de población desocupada que surja de estas encuestas. Por el contrario, sólo informa el volumen de población desocupada registrada en las oficinas de asistencia

social (Feng *et al*, 2017). A su vez, la serie que el NBSC publica como “población económicamente activa” simplemente representa la suma de la población desocupada así registrada y el total de ocupados. Dado lo anterior, no se presentarán en este capítulo indicadores de la evolución de las tasas básicas del mercado laboral, sino que se referirá a trabajos que han realizado estimaciones alternativas.

Por otra parte, el acceso a la información de las UHS y RHS no es abierto y está sumamente limitado a la existencia de convenios específicos de universidades o investigadores con el propio instituto (Cook y Keely, 2007). En este sentido, más allá de los agregados de empleo total, urbano y rural provenientes de los censos y encuestas, la información oficial sobre el mercado laboral publicada por el NBSC está sumamente restringida a la que surge de registros administrativos que provienen de las declaraciones de las propias unidades productivas. Estos son recolectados primariamente por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social a partir del denominado *Reporting Form System on Labour Statistics*. Este conjunto de información presenta dos grandes limitaciones. La primera es que existen evidencias respecto a la omisión del empleo no registrado en estas series (Lardy, 2014). La segunda es que la desagregación de las series es escasa y se centra sólo en dos grandes categorías: *status* de registro de la empresa (vinculado centralmente al carácter legal bajo el cual se encuentra registrada una unidad productiva y al origen local o extranjero del capital) y rama de actividad (para la cual el NBSC utiliza un clasificador propio de baja desagregación).

Entre las estadísticas que surgen de estos registros administrativos, una de las series más frecuentemente utilizadas en la literatura es la serie de salarios promedio de ámbitos urbanos publicada por el NBSC bajo la denominación “*Average Wage of Employed Persons in Urban Units*”. Si bien esta serie será analizada en 5.2 al presentar como gran ventaja su disponibilidad de largo plazo, no resulta menor destacar algunos límites de su cobertura. En primer lugar, el concepto de “Urban Units” excluye a las denominadas “Private Units”¹⁷⁹. Esta última categoría engloba a las empresas cuya

¹⁷⁹ En concreto, dentro de las estadísticas de “Urban Units” se incluye a diversas unidades corporativas (de propiedad estatal, de propiedad colectiva, propiedad mixta, cooperativas, de responsabilidad limitada, corporaciones por acciones, unidades con fondos de Hong Kong, Macao y Taiwán, unidades con fondos externos) y no corporativas (como, por ejemplo, órganos administrativos del Estado), pero se excluye a las empresas que son propiedad de municipios rurales (TVEs), a las “Private Enterprises” y al empleo por cuenta propia (Yang *et al*, 2010).

propiedad está detentada únicamente por personas físicas¹⁸⁰. Como se verá en 5.2.3, no sólo el empleo en este tipo de unidades ha sido el que más se expandió desde la década de 1990, sino los niveles salariales son marcadamente inferiores a los de las “Urban Units”. En segundo lugar, como ya fuera mencionado, en última instancia al provenir de registros administrativos estas series no contemplan el empleo informal.

Por otra parte, en las aclaraciones metodológicas que acompañan a la base de datos donde el NBSC provee estas series se aclara que se incluyen los gastos de habitación, de servicios públicos, fondos de vivienda y seguros sociales pagados o retenidos por las unidades. Ahora bien, esta aclaración es un tanto ambigua respecto a si se trata únicamente de los aportes personales o incluye también las contribuciones patronales. Al respecto, tanto Yang et al (2010), como Ceglowski y Gloub (2012) aclaran que estas últimas no están contempladas. Ello coincide con lo señalado en un reporte específico sobre el sector industrial elaborado para el Instituto de Estadísticas de Estados Unidos en el año 2002, donde se analizan los formularios que se entregaban a las empresas para reportar la información (Banister, 2005). En dicho informe se destaca explícitamente que la masa salarial reportada incluía las deducciones realizadas a los salarios en concepto de aportes a seis fondos públicos, pero no incluía los montos destinados por los empleadores a estos mismos fondos. Dado lo anterior, es posible afirmar que las series de registros administrativos son de valuación bruta (punto intermedio entre el salario denominado “doblemente bruto” que incluye aportes y contribuciones y el salario “neto” que excluye ambos conceptos).

La cobertura limitada a un conjunto específico de empresas del ámbito urbano, así como el tipo de valuación que presentan los salarios derivados de estos registros dificultan un aspecto de particular interés en este capítulo: la comparación internacional (sobre la cual se profundizará en más detalle en el apartado próximo). En este sentido, se evaluará también una serie alternativa construida a partir de la información proveniente de las Cuentas Nacionales (CCNN) oficiales de China a pesar de diversas limitaciones a sintetizar a continuación.

¹⁸⁰ “Las empresas privadas se refieren a unidades económicas con ánimo de lucro invertidas y establecidas por personas físicas, o controladas por personas físicas, que utilizan mano de obra asalariada. Se incluyen en esta categoría las empresas unipersonales privadas, las sociedades colectivas privadas, las sociedades de responsabilidad limitada privadas, las sociedades de responsabilidad limitada por acciones privadas y las empresas unipersonales individuales registradas de conformidad con la Ley de Sociedades, la Ley de Sociedades Colectivas y la Ley de Empresas Individuales” (NBS, 2022, pp. 27, traducción propia).

La primera limitación tiene que ver con la estimación de la masa salarial. En las publicaciones de las CCNN a nivel nacional, el NBSC no presenta una estimación del PIB por la vía del “método del ingreso” donde se distinga la masa salarial de los restantes componentes. Como solución parcial a ello, la masa salarial nacional puede calcularse a partir de la suma de las masas salariales publicadas a nivel provincial, procedimiento que ha sido aplicado por diversos autores para construir series de participación asalariada del ingreso (Bai y Qian, 2010; Molero-Simarro, 2011). No obstante, la publicación de estas series provinciales se inicia recién en 1991 y aparece discontinuada desde 2017. A su vez, existe un salto en las series debido a cambios metodológicos establecidos con el cambio de año base de las CCNN en 2004, para los cuales trabajos como el de Bai y Qian (2010) proponen correcciones a los fines de garantizar una serie de largo plazo.

Por otra parte, el NBSC tampoco presenta una “Cuenta Generación del Ingreso” donde se distingan a nivel agregado para el país, ni tampoco por provincia, los puestos de trabajo asalariados de los no asalariados. En Weksler (2023) se analizaron dos alternativas para contar con una serie del total de asalariados a nivel nacional. En una se aproxima dicho total a partir de las estimaciones del NBSC sobre los totales de empleo urbano y rural, utilizando algunas de sus desagregaciones centralmente para descontar el empleo por cuenta propia. En otra, se toma la imputación que realiza la OIT a partir de diversos modelos econométricos para suplir los datos faltantes en las series principales de su base ILOSTAT.

La serie derivada de las CCNN a presentar en el apartado siguiente toma como punto de partida un procedimiento realizado para corregir el salto del año 2004 en la masa salarial sobre la base de cálculos de Bai y Qian (2010) y toma la serie de asalariados totales estimada por la OIT dados los múltiples problemas señalados anteriormente respecto a los datos de empleo del NBSC. Más allá de las correcciones establecidas, cabe señalar que, en un estudio reciente sobre la distribución funcional del ingreso a nivel mundial, la OIT (2019) señala que el peso de la masa salarial en el PIB reportado por China no se condice con el esperable para un país de dicho nivel de ingresos per cápita. En dicho informe se alude específicamente a un problema vinculado a la desagregación del ingreso en las actividades agrícolas¹⁸¹. Sintéticamente, se sugiere que dentro de la

¹⁸¹ “La evidencia internacional muestra que al nivel del PIB per cápita del país [China], uno debería esperar que una parte sustancial del trabajo por cuenta propia sea agrícola. Por lo tanto, parece probable que una

masa salarial estimada por el NBSC es probable que haya un conjunto de ingresos mixtos de productores independientes agrarios siendo directamente computados como ingresos salariales (lo cual implicaría una sobreestimación de la masa salarial y, con ello, del salario promedio).

&

Las limitaciones que presenta la información oficial disponible para realizar un análisis pormenorizado de las tendencias en el mercado laboral pueden saldarse parcialmente recurriendo al Chinese Household Income Project (CHIP), proyecto que, mediante solicitud y autorización previa, provee acceso gratuito a sus bases de datos. El proyecto CHIP encabezado por el China Institute for Income Distribution (CIID) tiene por objetivo central la elaboración y difusión de encuestas de hogares que permitan contribuir a la medición y análisis de la distribución del ingreso. Se trata de un proyecto en el que colaboran investigadores chinos y de distintas partes del mundo, con asistencia del propio NBSC y que centralmente toma muestras de las encuestas de hogares realizadas por este último organismo (Luo et al; 2010). Hasta el momento, se publicaron bases de datos de encuestas realizadas con los siguientes años de referencia: 1988, 1995, 2002, 2007, 2008, 2013 y 2018. Todas las olas de las encuestas presentan muestras diferenciadas para las áreas rurales y para las áreas urbanas. Particularmente, dadas las mencionadas dificultades en la captación de los migrantes internos, a partir de 2002 se añadió una tercera muestra específicamente diseñada para captar a este subconjunto de la población (CIID, s/f)¹⁸².

Aunque la cobertura geográfica en términos de la cantidad de provincias fue cambiando en el tiempo, se ha señalado que las provincias escogidas para las encuestas son representativas de los distintos niveles de desarrollo que hay al interior de cada una de las regiones del país (Gustafsson et al, 2014). A su vez, también vale destacar que las variables que se incluyen en cada encuesta, sus definiciones y categorías han ido cambiando en el tiempo. El Cuadro 5.1 resume, para cada una de las olas de la encuesta, la disponibilidad y características de un conjunto de variables de interés.

cantidad considerable de ingresos laborales (e ingresos de capital) de los trabajadores independientes se encuentre dentro de la masa salarial” (OIT, 2019, pp.43, traducción propia).

¹⁸² <http://www.ciidbnu.org/chip/index.asp>. Último acceso 20/07/2023

Cuadro 5.1. Características de las variables de interés en las distintas olas de la encuesta CHIP

Año	Provincias	Muestras	Variable <i>Hukou</i>	Variable Ocupación	Variable Salarios	Variable “tipo de contrato laboral”
1988	10	Rural y Urbana	No	5 categorías	salario mensual	Si (no hay categoría de falta de contrato)
1995	11	Rural y Urbana	No	6 categorías	Salario anual (además: pregunta horas a la semana y días por semana trabajados)	Si (no hay categoría de falta de contrato)
2002	12	Rural, Urbana y Migrante	Si	11 categorías	Salario anual (además: pregunta horas a la semana, días por semana trabajados y meses al año)	Si (hay cat. falta de contrato)
2007	9	Rural, Urbana y Migrante	Si	8 categorías	Salario mensual (además: pregunta por horas al día)	Si (hay cat. falta de contrato)
2008	9	Rural, Urbana y Migrante	Si	8 categorías	Salario mensual (además: preguntas por horas al día)	Si (hay cat. falta de contrato)
2013	14	Rural, Urbana y Migrante	Si	51 categorías	Salario anual (pregunta horas a la semana, días por semana trabajados, meses al año)	Si (hay cat. falta de contrato)
2018	15	Rural y Urbana	Si	8 categorías	Salario anual (pregunta horas a la semana, días por semana trabajados, meses al año)	Si (hay cat. falta de contrato)

Fuente: Elaboración propia en base a CHIP. Nota: La cantidad de provincias refiere a las muestras de ámbitos urbanos.

Más allá de los mencionados cambios en la cantidad de provincias cubiertas y en la existencia de muestras y bases de datos diferenciadas según ámbito, como refleja el cuadro, en los años 1988 y 1995 no existía una pregunta relacionada al *hukou* de los individuos que al menos permitiera distinguir a la población migrante al interior de las muestras urbanas. En los años subsiguientes, además de la incorporación de muestras específicas de migrantes también, se incluyó en los cuestionarios más de una pregunta vinculada al estatus del *hukou* que poseen los individuos. Llamativamente, en 2018 no se ha publicado una base de microdatos específica de la población migrante, aunque si se encuentran disponibles las variables vinculadas al *hukou*. En este sentido, sólo a partir de 2002 pueden realizarse comparaciones sobre las condiciones laborales enfrentadas por los migrantes en relación a los “nativos” urbanos.

Por otra parte, las categorías de la variable de ocupación, que refieren centralmente a distintos niveles de calificación de los puestos, han cambiado prácticamente en cada ronda de la encuesta. A su vez, cabe destacar que dichas categorías no resultan directamente compatibles con las del Clasificador Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08). A los fines de realizar comparaciones intertemporales se presentará una propuesta de unificación de las categorías presentes en las distintas rondas de la encuesta hacia 4 grupos: “Directivos”, “Profesionales y Técnicos”, “Administrativos”, “Operativos y No calificados”. A su vez, particularmente para realizar un ejercicio de comparación internacional del salario según niveles de calificación respecto a Estados Unidos estas categorías se reagruparán en 3: “Directivos”, “Profesionales y Técnicos” y “Media y Baja Calificación”, respetando así un ordenamiento en torno al nivel de calificaciones que se define en el CIUO-08 para cada uno de los denominados *major groups* (Ver 5.1.3). El procedimiento de reclasificación de las ocupaciones se detalla en el Anexo de Cuadros y Gráficos presentado al final de la Tesis.

En cuanto a las variables vinculadas al salario, un primer punto a marcar es que, en las diversas rondas de la encuesta, las definiciones permiten captar de manera relativamente homogénea un “salario de bolsillo” o salario neto (en tanto excluye aportes y contribuciones) de la ocupación principal que incorpora, además del pago regular, todo tipo de bonificaciones por vacaciones, horas extra, pagos en especie, etc. Más allá de eso, sí existen cambios en las definiciones sobre el período de referencia del salario informado, así como también en la incorporación de variables adicionales vinculadas a la cantidad de meses al año, días a la semanas y horas al día trabajadas en la ocupación principal. No obstante, en todos los casos es posible calcular un salario mensual promedio. Finalmente, en todas las encuestas existe una pregunta por el tipo de contratación (trabajador permanente, contrato de largo plazo, temporario, etc.), aunque no en todas ellas aparece explícitamente la opción de “ausencia de contrato” (problemática particularmente aguda entre los trabajadores migrantes).

Un último punto para destacar respecto a la encuesta CHIP es que, pese a que las muestras siguen un diseño estratificado, dentro de las bases de datos no se provee información sobre las ponderaciones que deberían derivarse del diseño muestral. Históricamente, la estratificación de las muestras del CHIP seguía dos dimensiones: la distinción entre ámbitos rurales y urbanos y la distinción según regiones geográficas del

país (Centro-Este-Oeste). La elección de estas dimensiones para estratificar la muestra obedece principalmente a la gran diferencia de ingresos existentes tanto por ámbito como por región. A la dimensión del ámbito luego se añadió la distinción de la población migrante como un tercer grupo. Ello da lugar a 9 estratos definidos según la combinatoria de estas dos dimensiones.

Resulta reconocido que el tamaño de las muestras por dimensión urbano, rural y migrante no se corresponde con la proporción que estos tres subconjuntos guardan dentro de la población total del país, y que tampoco las distribuciones de casos encuestados por región siguen las proporciones de población correspondientes (Yue y Sicular, 2019). En este sentido, los trabajos metodológicos citados en la propia página de CHIP sugieren ponderar los datos de las bases corrigiendo el peso que cada uno de los estratos tiene implícitamente en la muestra (cantidad de observaciones) a partir de datos censales disponibles sobre el peso de cada uno de los grupos en la población nacional¹⁸³.

En este sentido, se utilizan aquí las ponderaciones presentadas, para cada una de las olas de la encuesta, en el trabajo de largo plazo realizado por Cai et al (2023). No es un detalle menor mencionar que estos autores figuran entre las referencias de la página oficial donde se publica la encuesta CHIP.

Cuadro 5.2. Ponderaciones por estrato para la encuesta CHIP. Años 1988 a 2018.

	1988	1995	2002	2007/08	2013	2018
Rural	74,2	71	63,1	54,2	45,8	39,9
Urbano	25,8	29	27,6	34,5	40,9	42,9
Migrante	NA	NA	9,4	11,3	13,3	17,3
Este	37,5	37,5	39	39,9	41,5	41,6
Centro	33,7	33,9	32,9	32,2	31,5	31,2
Oeste	28,7	28,7	28,1	27,9	27	27,2

Fuente: Cai et al (2023)

¹⁸³ En estos trabajos, suele mencionarse también la posibilidad de corregir la segunda dimensión utilizando datos a nivel provincial (Luo et al; 2010; Yue y Sicular, 2019). El trabajo de Yue y Sicular (2019) brinda tres *sets* de ponderadores que difieren en las fuentes de información utilizadas para estimar los totales de población migrante. Sin embargo, dicha información se remite únicamente a las muestras de los años 2007 y 2013

5.1.3. Objetivos de la comparación internacional, características de las fuentes de información e indicadores

Este subapartado comienza describiendo el rol que cumplen en el Capítulo los distintos indicadores de comparación internacional a presentar, básicamente consistentes en a) la composición del empleo por calificaciones y b) la comparación de los niveles salariales promedio y por calificación del puesto. En cuanto al punto a), interesa repasar brevemente las definiciones del CIUO-08 y, por otro, el origen de las estimaciones de la OIT sobre el volumen de empleo según niveles de calificación del puesto. En cuanto a b) particularmente se hace una breve aclaración sobre la utilización de dos tipos de coeficientes para la conversión de los salarios hacia una unidad de medida común. Concretamente, se describe como la utilización de coeficientes de paridad de poder adquisitivo (PPA) o el tipo de cambio nominal (TCN) resulta más adecuado según se busque reflejar, respectivamente, el poder adquisitivo de los salarios o su faceta como costo laboral afrontado por el capital.

Luego, se recuperan los aspectos centrales de la fuente de información y la metodología elaborada para la estimación de salarios promedio en paridad de poder adquisitivo para distintos países a partir de la información proveniente de las CCNN (Cazón *et al*, 2023). Finalmente, se describen ciertas características de la base de datos provista por UNIDO (*United Nations Industrial Development Organization*) dado que resulta una fuente que permite estimar salarios promedio del sector industrial para un amplio *set* de países, indicador que se utiliza como expresivo de los costos laborales que rigen en ellos.

&

Como fuera desarrollado en el capítulo 2, sintéticamente, la NDIIT puede entenderse como un proceso histórico constantemente cambiante en que el capital avanza en la generación de plusvalía relativa sobre la base fragmentar internacionalmente la producción localizando cada proceso parcial allí donde encuentra una combinación óptima de costos y atributos productivos de la fuerza de trabajo. En este sentido, el análisis sobre el tipo de características de la fuerza laboral que prima en cada uno de los países puede considerarse como una expresión (entre tantas otras) del rol que estos ocupan en la NDIIT. Naturalmente, el conjunto de características específicas de la población del Este Asiático (tales como su particular disciplina y habituación al trabajo colectivo) que fuera destacado como central para comprender su potencialidad en el marco del surgimiento de

la NDIIT no es objeto de captación de las estadísticas laborales. A su vez, cuando se trata de comparaciones internacionales, el nivel de desagregación que se puede obtener para poner en contraste el tipo de ocupaciones que priman en los países suele ser bajo. No obstante, para ilustrar hasta qué punto cada uno de los países de la región -y China particularmente- ha transformado su rol como mero proveedor de fuerza de trabajo descalificada, los indicadores asociados al tipo de calificación requerida los puestos de trabajo aparecen como una variable clave para *aproximar* el tipo de subjetividad productiva que tiende a ponerse en marcha en cada espacio nacional.

En este sentido, se acudirá aquí a analizar la composición del empleo por países de la región realizando la agrupación detallada en la primera columna del Cuadro 5.3. La misma surge centralmente de considerar la desagregación con la cual la OIT presenta sus estimaciones del volumen y distribución del empleo por ocupaciones, a partir de considerar los niveles de habilidades que el clasificador CIUO-08 especifica para cada uno de sus denominados *major groups*.

Cuadro 5.3. Ocupaciones agrupadas según el nivel de habilidades requeridas según tipo de puesto de trabajo y descripción de las tareas

Grupos según Calificación OIT	Major Groups CIUO-08	Descripción	Nivel de habilidades
Alta	Directivos	Planifican, dirigen, coordinan y evalúan las actividades generales de las empresas, gobiernos y otras organizaciones, o de las unidades organizativas dentro de ellos, y formulan y revisan sus políticas, leyes, normas y reglamentos.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>cuarto nivel de habilidad de CIUO</u>
	Profesionales	Aumentan el stock de conocimiento existente; aplican y enseñan de manera sistemática conceptos y teorías científicas o artísticas; participan en cualquier combinación de estas actividades.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>cuarto nivel de habilidad de CIUO</u>
	Técnicos	Realizan tareas técnicas y relacionadas con la investigación y la aplicación de conceptos científicos o artísticos y métodos operativos, y regulaciones gubernamentales o comerciales.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>tercer nivel de habilidad de CIUO</u>
Media	Apoyo Administrativo	Registran, organizan, almacenan, computan y recuperan información, y realizan una serie de tareas administrativas relacionadas con operaciones de manejo de dinero, arreglos de viaje, solicitudes de información y citas.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>segundo nivel de habilidad de CIUO</u>
	Servicios y Ventas	Brindan servicios personales y de protección relacionados con viajes, limpieza, restauración, cuidado personal, protección contra incendios y actos ilegales; o demostrar y vender productos en tiendas mayoristas o minoristas y establecimientos similares, así como en puestos y mercados.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>segundo nivel de habilidad de CIUO</u>

	Operadores y ensambladores de plantas y máquinas	Operan y monitorean maquinaria y equipos industriales y agrícolas en el lugar o por control remoto; conducen y operan trenes, vehículos automotores y maquinaria y equipos móviles; o ensamblan productos a partir de componentes de acuerdo con especificaciones y procedimientos estrictos.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>segundo</u> nivel de habilidad de CIUO
	Artesanales y Oficios	Aplican conocimientos y habilidades técnicas y prácticas específicas para construir y mantener edificios; forman metal y estructuras metálicas; establecen, ajustan, mantienen y reparan maquinaria, equipo o herramientas; realizan trabajos de imprenta; y producen o procesan alimentos, textiles, madera, metal, incluidos productos artesanales.	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>segundo</u> nivel de habilidad de CIUO
Baja	Ocupaciones agrarias y elementales	Realizan tareas simples y rutinarias que pueden requerir el uso de herramientas manuales y un esfuerzo físico considerable	El desempeño competente en la mayoría de estas ocupaciones requiere habilidades en el <u>primer</u> nivel de habilidad de CIUO

Fuente: Elaboración propia en base a CIUO-08.

La fuente de información primaria a partir de la cual se estima el volumen y distribución del empleo según estos grupos ocupacionales está constituida por encuestas del mercado laboral (o encuestas a hogares en general) que se realizan en cada uno de los países. A partir de ello, la OIT presenta una recopilación de los resultados reportados por cada país, generando también imputaciones con modelos econométricos para los países con datos faltantes. Este es presumiblemente el caso de China, aunque ello no se encuentra especificado en las aclaraciones de la base de datos provista por la OIT. Por otra parte, vale aclarar que, estrictamente, el último agrupamiento presentado por la OIT incluye también al grupo de “*skilled agricultural workers*” que el clasificador CIUO-08 distingue como un *major group* independiente que, a su vez, integra las ocupaciones del segundo nivel de habilidades. La razón que esgrime la OIT para juntar este grupo con el de las ocupaciones elementales es que, aun cuando en el CIUO-08 se especifica que los campesinos que producen para el autoconsumo deberían incluirse en este *major group*, este universo poblacional de gran incidencia en muchos países de la muestra suele ser reportado por algunos de ellos en la categoría de “ocupaciones elementales” (OIT, 2023).

&

Más allá del análisis de la composición del empleo según calificaciones, el nivel y la evolución de los salarios constituye otra expresión central del papel desempeñado por los países en la NDIT. El salario, en tanto pago que cumple el rol de sustentar el conjunto de medios de vida que la fuerza de trabajo debe adquirir en el mercado para reproducir sus atributos productivos, resulta, en primer lugar, un indicador central de las

condiciones de reproducción de la clase trabajadora. Al mismo tiempo, desde el punto de vista de la valorización del capital (ya sea se piense en un capital individual o en el capital total de la sociedad), el salario aparece como un “costo laboral”.

En términos nacionales, cuando el foco está puesto en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, típicamente el salario es evaluado utilizando un Índice de Precios al Consumidor para deflactarlo, a los fines de representar la evolución del poder adquisitivo de los salarios en términos de su capacidad de compra de una canasta constante de bienes de consumo final. Cuando el foco está puesto en el salario como costo laboral, su evolución nominal suele ser ajustada por un índice de precios representativo del conjunto de precios que enfrentan los capitales individuales, siendo este el caso de los índices de precios implícitos o índices de precios mayoristas.

En el marco de las comparaciones internacionales, según cual sea el foco del análisis en desarrollo, distinto es el coeficiente que resulta más adecuado para la conversión de los salarios hacia una unidad de medida común. Tal como fuera detallado en Kozlowski et al (2023), cuando se trata de reflejar cual es el poder de compra que tienen los trabajadores de distintos países dados los niveles de los precios de los bienes y servicios de consumo final que rigen en cada uno de ellos, la utilización de coeficientes de PPA aparece como el criterio más adecuado. En los indicadores a presentar se utilizará el coeficiente PPA correspondiente al agregado “Gasto de consumo final de los hogares e instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares”¹⁸⁴. Por otra parte, cuando el interés está centrado en comparar el costo laboral que afronta el capital en distintos países, el TCN aparece como un coeficiente más propicio para re-expresar los salarios al dar cuenta cual es el monto de divisas que un capital debe desembolsar para adquirir la cantidad de moneda local necesaria para contratar a un trabajador en cada país (dado el nivel salarial observado).

En términos de los intereses del capítulo, ambos puntos de vista resultan relevantes. La comparación del nivel de salarios expresados en PPA apuntará a reflejar en qué lugar se ubica China a nivel global en términos de las condiciones en que se

¹⁸⁴ Se utilizan los coeficientes PPA provenientes de la ronda 2017 del Programa de Comparación Internacional elaborada por el Banco Mundial. En Cazón et al (2023) se brindan los argumentos para utilizar este agregado en oposición al agregado de “Consumo individual real” también presente en dicha fuente de información. Por otra parte, se detalla en dicho documento la metodología de extrapolación de los coeficientes hacia los restante años.

reproduce su fuerza de trabajo. Aquí no sólo interesa analizar comparativamente el nivel y la evolución del salario promedio sino también el nivel relativo de salarios para trabajadores con mismos niveles de calificación. Esto obedece a que el poder adquisitivo de los salarios percibidos encuentra una estrecha relación con la posibilidad de reproducir determinados atributos productivos que se requieren de la fuerza de trabajo (de los cuales, como fuera adelantado, la variable de calificación del puesto ocupado es un indicador aproximado). Tanto a nivel agregado como según calificaciones, la disponibilidad de información salarial resulta limitada en muchos de los países de la región.

En cuanto a la información disponible para realizar una comparación internacional de largo plazo sobre los niveles y las evoluciones del salario promedio de distintos países, las CCNN representan una fuente central. El cálculo del salario promedio típicamente parte de considerar el agregado de la remuneración al trabajo asalariado o masa salarial doblemente bruta estimado como parte del “método del ingreso” del PIB, para luego dividir este valor por el promedio de asalariados que se registra a lo largo del año (Cazón et al, 2023; Graña y Herrero; 2023). La masa salarial estimada en las CCNN es un agregado de valuación “doblemente bruta” por el hecho de que incluye los denominados “aportes personales y contribuciones patronales a la seguridad social”. La misma también incluye el devengado del sueldo anual complementario y también todo otro pago por bonificaciones, horas extras, indemnizaciones, etc.

A excepción del caso de China, descrito en el apartado previo, las series a presentar aquí provienen del trabajo elaborado en Cazón *et al* (2023). En tanto como se destaca allí, la fuente de información principal para realizar estimaciones homogéneas para distintos países es la OCDE, salvo para el caso de Japón y Corea del Sur, no se cuenta con series para los países de la región dado que no forman parte de las series provistas por dicho organismo¹⁸⁵. No obstante, a los fines de ubicar en perspectiva internacional el

¹⁸⁵ Como se desarrolla en mayor detalle en Cazón et al (2023), a pesar de que la OCDE presenta una estimación de salarios promedio derivados de las CCNN, existen una serie de criterios metodológicos que no resultan convincentes para el análisis en términos de la capacidad de reproducción de la fuerza de trabajo. En primer lugar, la OCDE toma una serie de la masa salarial bruta, la cual omite una porción del pago que los empleadores realizan y cuyo destino indirecto es el de contribuir a la reproducción de la fuerza de trabajo a través de los diversos sistemas de seguridad social. En segundo lugar, realiza un ajuste de los salarios para expresarlos en términos de un salario equivalentes a una jornada a tiempo completo, computo que distorsiona efectivamente el poder adquisitivo promedio que tienen los trabajadores independientemente de la cantidad de horas trabajadas. En tercer lugar, utiliza índices de precios implícitos para extrapolar los coeficientes de paridad de poder adquisitivo hacia años no *benchmark*, lo cual introduce modificaciones en el coeficiente PPA que no obedecen estrictamente a evolución de los precios internos de cada economía.

nivel y la evolución del salario de China, este se presentará en relación con otras economías con diversos roles en la NDIT.

No resulta menor mencionar que la estimación de salarios promedio nacionales implica la agregación de las remuneraciones percibidas por un universo de trabajadores muy heterogéneo (en cuanto a su pertenencia a ámbitos rurales o urbanos, su inserción en el sector primario, secundario o terciario, incluso a trabajadores de distintos niveles de calificación del puesto, etc). Ahora bien, la alternativa basada en el procesamiento de encuestas de hogares o del mercado laboral de distintos países presenta sus dificultades. Se ha destacado que estas encuestas suelen presentar una cobertura geográfica limitada, diferentes especificaciones para determinar a la población asalariada, distintas clasificaciones de las ocupaciones u otros cambios metodológicos a lo largo del tiempo que dificultan el armado de series de largo plazo (OCDE, sf). A su vez, aunque acotado a países de Latinoamérica, en Fernández Franco et al (2022) se ha encontrado que las brechas internacionales de salarios entre trabajadores de mismos niveles de calificación no suelen ser sustancialmente diferentes de las brechas observadas a nivel agregado con datos de las CCNN. Esto refuerza la utilidad de este último tipo de series dada la posibilidad de obtener estimaciones de largo plazo.

Sin desmedro de lo anterior, existen antecedentes valiosos de comparación internacional en los salarios de mismos tipos de ocupaciones o niveles de calificación de la fuerza de trabajo (Freeman y Oostendrop, 2000; Kozłowski, 2015). Como fuera adelantado, este enfoque será retomado en este capítulo a partir de la mencionada relevancia de la variable de calificación del puesto como un *proxy* del tipo de atributos productivos portados por la fuerza de trabajo. En este caso, la fuente de información disponible para realizar un ejercicio del estilo con datos de China es la base del CHIP. A nivel internacional, dado que el acceso a encuestas de hogares de la región es sumamente limitado, la comparación estará acotada a evidenciar los salarios relativos respecto al caso de Estados Unidos, país para el cual se utiliza la información de la Current Population Survey provista por el proyecto IPUMS (2020).

&

Esto es así dado que, en tanto Índices de Paaasche, los Índices de precios implícitos también se ven afectados por movimientos en las cantidades (al respecto ver Sánchez, 2023).

Por último, la comparación basada en el nivel relativo del salario expresado en dólares (esto es, utilizando el TCN como factor de conversión) interesa particularmente en relación a las discusiones sobre la erosión de las ventajas competitivas originalmente características de China y sobre el eventual impulso hacia la relocalización de la producción industrial hacia otros países. En este sentido, la base de datos de alcance internacional elaborada por UNIDO provee información derivada de censos industriales que permite poner en comparación el nivel salarial de la industria manufacturera en China *vis a vis* el de otros países de la región. Esta fuente de información se utilizará aun cuando es necesario destacar una serie de limitaciones.

Aunque no se encuentra claramente detallado en su metodología, ha sido destacado en más de una ocasión, al menos para el caso de China, que la masa salarial reportada en las bases de UNIDO omite las contribuciones realizadas por las empresas a los distintos fondos de la seguridad social (Ceglowski y Golub, 2012; Yang *et al*; 2010). Por otra parte, en un análisis sobre las características de la base de datos de UNIDO, ha sido destacado que las empresas de baja escala tienden a ser excluidas de los censos industriales por no formar parte de los registros de empresas con los que cuentan los institutos de estadística o bien directamente por no llevar sus cuentas con un detalle tal que les permita responder los cuestionarios (Ortega y Rodríguez, 2006). Cabe mencionar también que, al basarse en las declaraciones de las empresas, los censos industriales no captan a los trabajadores sin contrato (caso que particularmente en China involucra a muchos de los migrantes). Finalmente, en el caso de China, se ha destacado que las series del salario real que pueden derivarse de esta fuente presentan tasas de crecimiento particularmente elevadas en ciertos años, incluso tratándose de años en los cuales no existe aclaración alguna sobre cambios en el tipo de empresas cubiertas por las estimaciones realizadas (Weksler, 2023)

5.2. Transformación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo y reformas que le dieron curso

Como fue destacado en 3.1, en un marco de niveles salariales sumamente bajos en términos internacionales, durante la época maoísta habían prevalecido distintos mecanismos mediante los cuales la reproducción de la fuerza de trabajo se realizaba de manera relativamente indiferenciada. En los ámbitos urbanos, el Estado asignaba a la población activa empleos de porvida en una determinada empresa, a través de la cual se

brindaba acceso a un sistema amplio de prestaciones sociales (Cai *et al*, 2008; Meng, 2012; Casale & Zhu, 2013). La población de las áreas rurales, por su parte, se reproducía en general en condiciones más precarias (y cada vez más diferenciadas respecto a la población urbana), aunque las comunas colectivas se encargaban de proveer servicios de educación y salud a sus miembros (Meisner, 2008).

Partiendo de dicho escenario, este apartado buscará poner de manifiesto como, una vez iniciado el “período de reformas”, la estructura de organización de los ámbitos rurales y urbanos sería progresivamente transformada **forjando una mayor diferenciación e individualización en las condiciones de reproducción de la clase trabajadora**, en línea con las tendencias globales destacadas en el Apartado 2.2.2. A lo largo del mismo se analizará el rol ocupado por el Estado tanto en el proceso de transformación de una parte de la población campesina en superpoblación latente disponible para incorporarse a la gran industria en los ámbitos urbanos, como en la tendencia general de incremento de los salarios y en el mencionado proceso de diferenciación e individualización de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

5.2.1. Breve mención a la Política de Hijo Único

Una de las primeras reformas vinculadas a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo fue la implementación de la Política de Hijo Único (PHU) en 1979. Su análisis en este breve subapartado responde a que la misma se presenta como de carácter transversal a los ámbitos rurales y urbanos¹⁸⁶ y aparece estrechamente vinculada a la evolución del volumen de población en edad de trabajar a lo largo del período.

Como se viera en la sección 3.1, las primeras políticas orientadas al control poblacional se habían desplegado a inicios de la década del 1970 y la tasa de natalidad se encontraba en descenso desde entonces. No obstante, para fines de los 1970s los *baby boomers* de la década del 1960 estaban cursando por entonces su edad reproductiva, lo cual podía significar una nueva multiplicación masiva de la población. La implementación de la PHU no sólo aseguró continuar con la tendencia de desaceleración

¹⁸⁶ Cabe aclarar que, si bien esta política fue de alcance nacional, se aplicó más estrictamente en las ciudades, y con mucha heterogeneidad en las áreas rurales, dónde en algunos casos se permitía la tenencia de más de un hijo y en otros simplemente escapaba a las capacidades de control por parte del Estado (Meng, 2012; Zeng y Hesketh, 2016).

de crecimiento poblacional verificada a lo largo de la década del 1970, sino que, al mismo tiempo, significó una limitación en la cantidad de hijos que tendría a cargo la enorme masa de población que ingresaría al mercado de trabajo a partir de la década del 1980. En primer lugar, ello significó que estas generaciones de trabajadores poseían una mayor disponibilidad de tiempo para el trabajo (Li *et al*, 2012)¹⁸⁷. A ello puede añadirse la menor carga de trabajos de cuidado no remunerados. En segundo lugar, implicó que el poder adquisitivo de los salarios percibidos, aun siendo notablemente bajo en términos internacionales, debía cubrir la reproducción de familias menos numerosas. Por otra parte, al fomentar una demora en la edad reproductiva, esta política potenció la extensión de los procesos de formación de esta generación de la población. Ello sería particularmente más visible entre la fuerza de trabajo de *hukou* urbano, a ser empleada en mayor proporción en ocupaciones de mayores niveles de calificación. Para la población de origen rural operaría principalmente impulsando la migración hacia las ciudades en edad de adolescencia y demorando la conformación de familias hasta el período de retorno al lugar de origen entre los 25 y 35 años (Meng, 2012).

En línea con los desarrollos propuestos en la subsección 2.1.5, es posible comprender las políticas de control de natalidad como una forma en que el Estado actúa limitando una tendencia perniciosa para la reproducción misma de la clase obrera (como la multiplicación descontrolada de la población) y, por ende, del proceso de acumulación de capital. Por otra parte, la capacidad de expansión del proceso de acumulación de capital sobre la base de la incorporación masiva de la fuerza de trabajo rural a las pujantes industrias urbanas no podía esperar a que la población extendiera por *motu proprio* la edad reproductiva y redujera la cantidad de hijos a su cargo. Como forma de acelerar este proceso es que el Estado impone como obligatoria dicha dinámica.

Ahora bien, si de un lado esta política implicó que las generaciones de ingresantes al mercado laboral desde los 1980s tuvieran menos hijos a cargo, del otro, también

¹⁸⁷ En mayor detalle, los autores señalan como una característica central del mercado laboral chino entre 1980 y 2011 el bajo “*young dependency ratio*”, es decir, la baja proporción de menores respecto a la población activa. Sobre esta base plantean que una sociedad con estas características “suele estar acompañada por una alta tasa de ahorro, abundancia de fuerza de trabajo, tiempo abundante para el trabajo, factores que tienden a ser beneficiosos para el crecimiento económico” (Li *et al*, 2012, pp 68, traducción propia). Si bien su análisis sobre la estructura poblacional resulta un aporte para comprender el volumen de la oferta de fuerza de trabajo, resulta cuanto menos discutible asociar las altas tasas de ahorro a la situación de la clase trabajadora china cuando de manera extendida los niveles salariales apenas alcanzaban para la reproducción de la fuerza de trabajo.

implicó que desde fines de década del 1990 fuera menor el volumen de fuerza de trabajo disponible para ingresar al mercado laboral. Así, dada la baja fertilidad de los *baby boomers* y las cohortes poblacionales posteriores, se ha evidenciado desde entonces una tendencia de reducción en la oferta de fuerza de trabajo (Li et al, 2012). Como se verá en mayor detalle en los apartados siguientes, ello ha jugado un papel en aceleración del crecimiento salarial.

5.2.2. La transformación del campesinado en superpoblación latente

Las reformas llevadas a lo largo de la década del 1980 en los ámbitos rurales, si bien no implicaron inmediatamente una transformación radical de las condiciones de reproducción de la población, pueden considerarse un primer paso necesario para el salto definitivo que se daría luego en los 1990. En primer lugar, el abandono de la colectivización dio lugar al denominado Sistema de Responsabilidad Familiar (HRS, por sus siglas en inglés). Bajo este sistema, el Estado continuó fijando precios y cuotas de producción obligatorias, pero se habilitó que la tierra comunal fuera subarrendada en parcelas a unidades familiares, disponiendo éstas de la potestad para organizar independientemente la actividad productiva y para comerciar un remanente de producción no vendida al Estado (Meisner, 2008). Este nuevo régimen sumado a la posterior habilitación en 1983 para conducir negocios fuera de los poblados de nacimiento significaría para algunas familias campesinas la posibilidad de mejorar sus condiciones de vida a partir de la constitución de pequeños capitales agrarios¹⁸⁸.

No obstante, ante los aumentos de la mecanización agraria, gran parte de la fuerza de trabajo rural resultó sobrante y el desempleo se convirtió en un serio problema (Meng, 2012). Por otra parte, frente al creciente déficit fiscal que enfrentaba el Estado, se estableció en 1985 una reducción en los precios fijados por el Estado para la compra de la producción agrícola por encima de las cuotas establecidas (Sicular, 1988), mientras que los precios de insumos claves como pesticidas y fertilizantes se vieron incrementados a medida que se desreguló su precio. De esta manera, aun cuando bajo el régimen HRS muchas familias campesinas conservaron el acceso a la tierra, la insuficiencia de los ingresos derivados de la actividad agrícola realizada a baja escala fue un factor clave de

¹⁸⁸ Meisner (2008) señala que este proceso de reparto de la tierra estuvo viciado por actos de corrupción por parte de múltiples cuadros del PCCh que conservaron para sí mismos o sus allegados las mejores parcelas, generando así una gran desigualdad de posibilidades entre los campesinos.

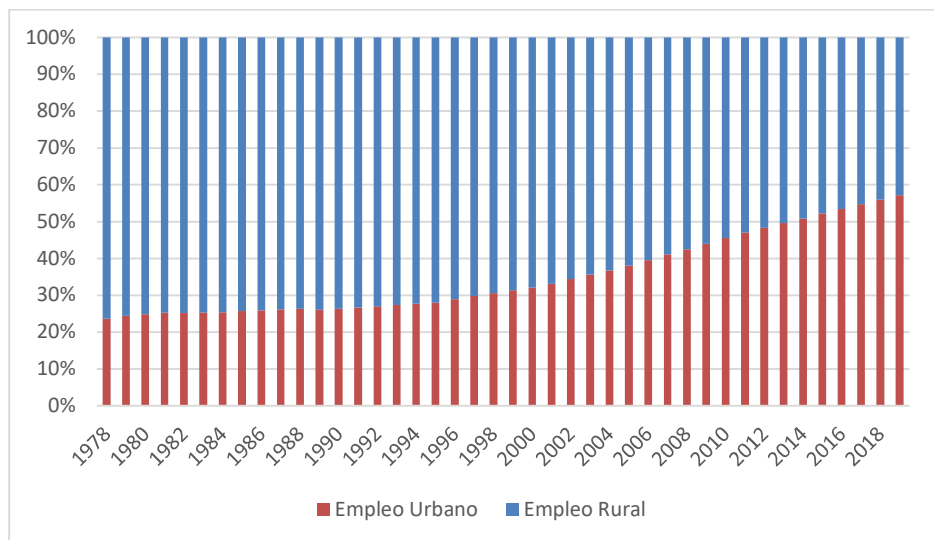
la transformación -parcial- de la población campesina en fuerza de trabajo asalariada (Sicular, 1988; Gürel, 2019; Qi y Li, 2019).

Inicialmente, durante la década del 1980, una gran masa de esta fuerza de trabajo rural sería absorbida por las TVEs, dinámica facilitada por una disposición estatal que habilitó la posibilidad de que los campesinos trabajen libremente en las TVEs de pueblos lindantes. Al estar menos reguladas que las SOEs urbanas, las TVEs no se regían por esquemas de fijación de los salarios y por las pautas de estabilidad laboral determinadas por las autoridades centrales, enfrenando costos laborales mucho más bajos y una rotación más alta que aquellas (Qi y Li, 2019)¹⁸⁹. No obstante, la expansión del empleo asalariado en los ámbitos rurales fue aún más grande en los florecientes pequeños capitales industriales privados, que operaban con escalas aún más reducidas que las TVEs (con un promedio de tres empleados por establecimiento) y que al igual que aquellas no tenían que enfrentar las cargas sociales que regían en las SOEs (Maddison, 2007).

Por otra parte, ya durante esta década un fragmento de la población rural migró hacia las ciudades para insertarse en las nuevas industrias que se habían montado en las primeras ZEE. No obstante, el flujo de migraciones internas fue relativamente limitado y los gobiernos locales utilizaron distintos mecanismos para repeler a los migrantes excedentarios (Cai *et al*, 2008; Meng, 2012). Como muestra el Gráfico 5.1, a lo largo de la década de 1980 la participación del empleo rural en el empleo total permaneció prácticamente constante en niveles cercanos al 75%.

Gráfico 5.1. Composición del empleo total según ámbito rural o urbano. Años 1978- 2019.

¹⁸⁹ La presión competitiva que las TVEs establecerían sobre la base de los menores salarios sobre las grandes empresas estatales sería a su vez un catalizador de los problemas de solvencia de estas últimas y de las reformas posteriores en sus esquemas de funcionamiento.



Fuente: Elaboración propia en base a NBSC.

A lo largo de la década de 1990, mediante la profundización de las reformas orientadas a la llegada del capital internacional y al florecimiento de la actividad privada en los ámbitos urbanos, las TVEs evidenciaron un estancamiento a raíz de la acrecentada competencia y se mostraron incapaces para continuar absorbiendo a los grandes excedentes de fuerza de trabajo rural (Maito, 2019). Fue entonces cuando, mediado por la relajación de los controles migratorios establecidos por las autoridades locales de los principales centros urbanos, comenzó a masificarse el proceso de migración interna (Chan y Hu; 2003), aspecto que se refleja aquí en la pérdida de participación del empleo rural en el empleo total.

Ahora bien, a diferencia del proceso analizado por Marx (1995[1867]) en la denominada “acumulación originaria” en Inglaterra, cuando el cercamiento de tierras transformó directamente a gran parte del campesinado en una masa de población sin más medio para su reproducción que la venta de su fuerza de trabajo, en China, la persistencia del régimen HRS implicó que gran parte de la fuerza de trabajo de origen rural en proceso de asalarización provenga de unidades familiares que continuaron detentando el acceso a la tierra y dedicándose a la agricultura de baja escala. Frecuentemente, dentro de las familias de *hukou* rural se dio así una dinámica de división intergeneracional del trabajo, donde las generaciones jóvenes migran a trabajar a las ciudades como obreros asalariados y envían remesas a las generaciones más grandes, quienes permanecen en la comunidad y trabajan la tierra cumpliendo cuotas de venta al Estado, produciendo para el autoconsumo y vendiendo excedentes en el mercado (Qi y Li, 2019).

A raíz de lo anterior, la migración interna de la China post-reformas ha estado caracterizada por su carácter temporal, ya que los migrantes suelen pasar meses enteros en sus comunidades de origen visitando a sus familias -un promedio de 2,2 meses según estimaciones realizadas en 2012 –en vacaciones de año nuevo y trabajando la tierra en el pico de la temporada agraria (Li *et al*, 2012). En este sentido, la literatura ha acuñado el término “semi-proletarización” o “proletarización no finalizada” para referirse a los denominados *nongmingong*, término que se utiliza para hacer referencia a quienes reúnen en su persona la doble condición de campesinos y trabajadores asalariados urbanos (Bieler y Lee, 2017a).

Aunque, con el correr del tiempo, el abandono de viejas prácticas como la detención, la aplicación de multas o la repatriación forzosa de los migrantes por parte de los gobiernos locales facilitó la supervivencia de los migrantes en las áreas urbanas, estos cambios no fueron acompañados por políticas que facilitaran la modificación de su *hukou*. De esta forma, al verse en gran medida privados de prestaciones sociales en las ciudades -como el acceso a la financiación de viviendas y a la salud y educación pública- y por la frecuencia de su inserción bajo contrataciones irregulares, la ausencia de incentivos para asentarse en una ciudad específica ha constituido a los migrantes internos como sujetos de gran movilidad, siendo frecuente el cambio de ciudad de trabajo después de la visita a su comunidad de origen (Li *et al*, 2012).

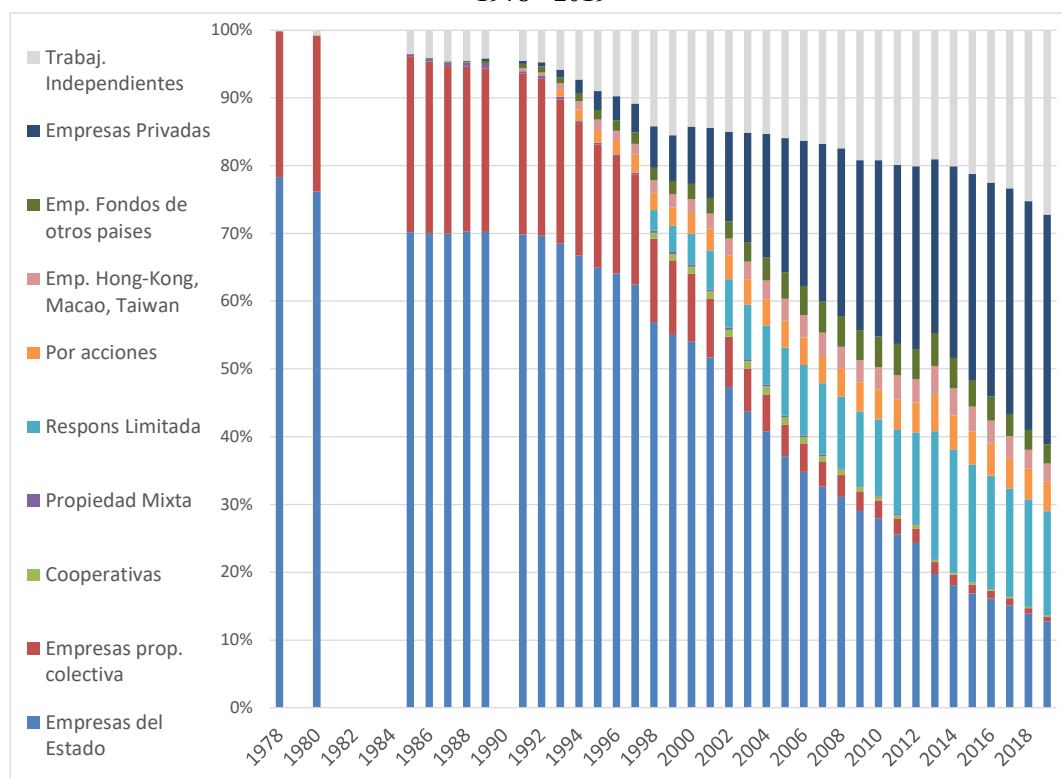
5.2.3. La transformación del mercado laboral urbano: individualización y diferenciación

Como se adelantó en 3.2, durante la década de 1980, las reformas en las SOEs de los ámbitos urbanos fueron relativamente moderadas, sin afectar de manera sustancial los derechos laborales de los trabajadores. Estas reformas tuvieron como eje otorgar a los directorios mayor autonomía para determinar las formas de reinversión de las ganancias, aunque sí flexibilizaron ciertas pautas salariales (como, por ejemplo, la habilitación del pago de premios por productividad), permitiendo forjar una mayor diferenciación entre los trabajadores en función de sus calificaciones y/o rendimientos. Recién en el año 1986, el Consejo del Estado establece la figura de contratos laborales como oposición al régimen previo de fijación a un empleo de por vida. Aunque se habilitaron a partir de allí mecanismos de contratación más flexibles, las SOEs seguían teniendo un límite para el

despido de los trabajadores que no podía superar anualmente al 1% de su plantilla (Cai et al, 2008).

Fue solo tras la crisis enfrentada a fines de los 1980 y ante los agudos problemas de solvencia que mostraron diversas SOEs hacia mediados de la década del 1990 cuando se avanzó sustancialmente en la reestructuración del mercado laboral urbano. En primer lugar, la habilitación legal al funcionamiento de capitales privados de origen nacional en los ámbitos urbanos dio pie a mediados de la década del 1990 a la multiplicación de pequeños capitales de baja escala que absorbieron a una masa de trabajadores migrantes en condiciones de extrema precariedad (Lu & Gao, 2011; Bonals & Monteforte, 2015). Como puede verse en el Gráfico 5.2, mientras para el año 1989 las empresas de propiedad colectiva y las empresas estatales agrupaban a un 94,3% de los ocupados urbanos, para el año 1999 esta proporción había caído al 66%¹⁹⁰.

Gráfico 5.2. Composición del empleo urbano según *status* de registro de la empresa. Años 1978 - 2019



Fuente: Elaboración propia en base a NBSC.

¹⁹⁰ En línea con lo expuesto en 5.1.2, cabe aclarar que estos datos omiten al empleo no declarado por las empresas.

Al dejar de concentrarse el empleo urbano de manera casi absoluta en las empresas estatales, en 1994 se establece una Ley Laboral Nacional que regula las condiciones de contratación, fijando así los límites de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo por parte de los capitales privados. Esta ley impuso obligatoriamente el sistema de contratos laborales para los distintos tipos de empleadores existentes (SOEs, capitales privados locales, *Joint Ventures*, entre otros) y legalizó el sistema de negociación colectiva, allanando el camino para su adopción en todos los tipos de empresas. Más allá de que su cumplimiento no fue generalizado, la ley estableció límites a la duración de la jornada regular, a las horas extras, requisitos para garantizar la sanidad en el lugar de trabajo, contiene un capítulo dedicado a la protección de las mujeres y los jóvenes ocupados, restricciones al despido de personas embarazadas, en período de lactancia, enfermas o lesionadas y otro conjunto de condiciones vinculadas a velar por las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

Un punto cúlmine de las reformas vinculadas al mercado laboral sería el año 1997, a partir del cual se elimina el esquema del “cuenco de arroz de hierro” que, además de establecer numerosas prestaciones de la seguridad social, limitaba los despidos de trabajadores en las SOEs. Según Cai *et al* (2008) sólo en el año 1997 un total de 10 millones de trabajadores fueron expulsados de las SOEs, mientras que entre los años 1998 y 2004 se registraron aproximadamente 27 millones de despidos. A partir de datos del NBSC, sólo entre 1997 y 1998 el empleo en empresas estatales pasó de 110,4 millones a 90,6 millones, lo cual representa una reducción anual del 18% en la plantilla de las empresas estatales.

Este proceso estuvo acompañado por un plan especial de tres años de asistencia para los trabajadores despedidos que implicaba una serie de transferencias monetarias por parte del Estado y de actividades de reentrenamiento y formación brindadas por las propias empresas estatales. Posteriormente, en 1999 se lanzaría el primer programa nacional de seguros de desempleo, que luego daría lugar a la conformación de un sistema centralizado de asistencia a los desempleados en los primeros años de la década del 2000 (Meng, 2012). La instauración de estos mínimos mecanismos de seguridad social puede comprenderse como necesaria para contener la potencial crisis social- y por ende para el normal funcionamiento del proceso de acumulación - que podría haber significado el desempleo masivo, problema prácticamente inexistente en áreas urbanas previo a las reformas. A su vez, bajo estos programas, el Estado asegura que la fuerza de trabajo en

cuestión siga reproduciendo sus atributos productivos de forma tal que pueda reinsertarse en el mercado laboral que, lejos de contraerse, encontraba en la expansión de los capitales privados un incremento sostenido de la demanda laboral.

A este nuevo contingente de trabajadores que se añadió temporalmente al ejército industrial de reserva se sumó la creciente masa de migrantes internos producto de las dinámicas descritas en 5.2.2. Ahora bien, la vigencia del régimen *hukou* implicó que, a diferencia de los extrabajadores estatales, los migrantes internos, por encontrarse fuera de su área de origen, se vieran imposibilitados de acceder a los servicios sociales que brindaban los gobiernos locales de las áreas urbanas. Estas privaciones abarcaron el acceso a los seguros de desempleo, al financiamiento para la vivienda, a la salud pública, transferencias estatales, alcanzando incluso la inadmisión de sus hijos en las escuelas urbanas (Chan & Selden, 2017; Meng, 2012).

La falta de posibilidades o de condiciones mínimas necesarias para asentarse de forma permanente fuera de sus pueblos de origen, hizo de los migrantes sujetos particularmente vulnerables en el mercado laboral. No sólo se ha destacado como un fenómeno frecuente el hecho de que muchos migrantes duerman en habitaciones o depósitos provistos por sus propios empleadores, dinámica que incrementó el grado de control ejercido por los últimos (Ngai & Smith, 2007), sino también la mayor propensión a ser contratados de manera temporaria, o bien bajo la falta absoluta de un contrato laboral (Qi & Li, 2019). Aún más, como destaca Pringle (2016), el carácter temporario de la migración dificultó la construcción de vínculos comunitarios con otros trabajadores que sirvieran de base para la organización y lucha conjunta por diversas reivindicaciones. A su vez, en su *status* de trabajadores campesinos, muchos de estos fueron sistemáticamente ignorados en sus reclamos por la ACFTU, al sólo considerar ésta entre sus representados a trabajadores de *hukou* urbano. Como si fuera poco, la descentralización de los sistemas previsionales y la administración independiente de cajas municipales implicó (al menos hasta la sanción de la Ley de Seguridad Social en 2010) que los migrantes que conseguían ser legalmente contratados fuera de sus localidades de origen frecuentemente hacían aportes a sistemas locales de pensiones de los que no podían luego ser beneficiarios (Frazier, 2015)¹⁹¹.

¹⁹¹ En concreto, ello implicaba una redistribución regresiva de dichos fondos, dado que acababan financiando las pensiones de los exempleados estatales oriundos de las pujantes ciudades costeras.

La diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo según el *hukou* de residencia no sólo se agota en el distinto grado de acceso a los mecanismos de seguridad social y las capacidades de asociación sindical, sino que también encuentra una de sus máximas expresiones en las condiciones laborales y salarios que percibe cada segmento, a raíz del tipo de actividades en las que tiende a insertarse. Como muestra Meng (2012), las actividades operativas de la industria, la construcción, el transporte u otros de servicios de baja calificación con peores salarios y condiciones de trabajo encuentran una primacía de trabajadores migrantes de *hukou* rural, mientras que las actividades profesionales, directivas y científicas se encuentran repartidas principalmente entre la población con *hukou* urbano. A su vez, a merced del mayor ritmo de crecimiento de los salarios del último grupo de ocupaciones (Yang *et al.*, 2010)¹⁹², esta diferenciación se vería reforzada en última instancia por el incremento en la brecha de ingresos entre ambos grupos desde fines de la década del 1990. Otra expresión de ello son los elevados niveles que ha alcanzado el coeficiente de Gini, superando el umbral establecido como “preocupante” por las Naciones Unidas (Casale & Zhu, 2013).

En síntesis, a lo largo de la década de 1990, las reformas, privatizaciones y quiebras de las empresas estatales, sumadas a la expansión de los capitales privados y el flujo masivo de migrantes internos dieron lugar a una nueva configuración del escenario urbano con una mayor inestabilidad laboral, presencia del desempleo abierto, mayor diferenciación de los salarios y del acceso a las prestaciones sociales.

Como se desprende de lo descripto hasta aquí, la expansión del proceso de acumulación nacional chino en su incorporación a la NDIT en los 1990s, lejos de realizarse bajo la forma de un “Estado de Bienestar”, se caracterizó por un Estado cuyo conjunto de políticas tendieron a viabilizar una mayor individualización y diferenciación de las condiciones de reproducción de la clase obrera. Si bien esta dinámica ha sido similar en otros países de la región, es posible argumentar que esta característica adquirió en China una forma aún más exacerbada, fundamentalmente en tanto el propio Estado alcanza a diferenciar a una parte de la fuerza de trabajo nacional negándole la plena ciudadanía. Asimismo, otra característica que aparece exacerbada en China es la reproducción de un fuerte grado de control y disciplinamiento sobre la clase trabajadora.

¹⁹² Cai (2007) destaca que aún ante el gran crecimiento económico evidenciado en las ciudades y las ZEE, los salarios reales de los migrantes internos permanecieron prácticamente estancados a lo largo de las décadas de 1980 y 1990.

No sólo permanece hasta el momento inalterada la eliminación del derecho a huelga establecida en la constitución de 1982 (Chang y Cooke, 2015), sino también el control directo por parte del PCCh de la única federación de sindicatos legalmente reconocida y la represión ejercida sobre las organizaciones por fuera de aquella (Bieler & Lee, 2017b)¹⁹³.

Ahora bien, durante la década del 2000, aun conservando un alto grado de disciplinamiento y de control sobre la organización de la clase trabajadora, de modo aparentemente contradictorio con la década previa, el Estado nacional sancionó numerosas regulaciones complementarias a la Ley Nacional Laboral que establecieron límites más estrictos en las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo. Entre los años 2002 y 2007 se establecen un conjunto de nuevas regulaciones vinculadas a la prohibición del trabajo infantil, a los seguros por lesiones en el trabajo, a inspecciones de seguridad, pago de vacaciones anuales, determinación de los salarios mínimos, entre otras. Por su parte, en el 2007, denominado el “año de la legislación social”, se promulgan tres leyes nacionales: la Ley del Contrato Laboral de la RPC¹⁹⁴, la Ley para la Mediación y el Arbitraje de Disputas Laborales de la RPC y la Ley de Promoción del Empleo de la RPC. El año 2010 marca otro hito relevante con la promulgación de la Ley de la Seguridad Social. A través de esta ley se establecen cinco fondos para la provisión de prestaciones sociales a las que obligatoriamente deben contribuir los empleadores: pensión básica, atención médica, seguros de desempleo, accidentes laborales y maternidad (Casale & Zhu, 2013). Tal como destacan Ngai *et al* (2010), este conjunto de avances ha estado ligado a un incremento de las acciones de conflictividad laboral –acciones colectivas espontáneas en el lugar de trabajo, huelgas planificadas y/o disputas por la vía legal- que crearon una gran presión sobre el Estado, particularmente, desde inicios del mandato de Hu Jintao en 2003¹⁹⁵.

¹⁹³ Otro tanto puede decirse respecto a los rasgos típicamente asociados a los denominados “Estados Desarrollistas Asiáticos”. La permanencia en China de la planificación a nivel nacional vía planes quinquenales, así como el alto grado de control estatal sobre las empresas en los sectores estratégicos, puede ser interpretado como una variante más exacerbada de este “prototipo” de Estado.

¹⁹⁴ Uno de los puntos centrales de esta ley es que impone que los empleados que hayan cumplido dos contratos de tiempo determinado con el mismo empleador son automáticamente considerados como empleados permanentes del mismo, otorgándole a ambos los derechos y obligaciones correspondientes a una relación laboral permanente.

¹⁹⁵ Chang y Cooke (2015) añaden que, si bien es posible identificar un crecimiento de las acciones colectivas a lo largo de la década del 1990 estas se concentraban principalmente en denuncias sobre violación de derechos laborales, mientras que a partir de mitad de los 2000 las acciones crecientemente están asociadas a reclamos de incrementos salariales y otros beneficios laborales.

Siguiendo el desarrollo teórico propuesto en 2.1.2 y 2.1.5, es posible señalar al agotamiento relativo del ejército industrial de reserva, no solo como determinante de la aceleración del crecimiento del salario real, sino también de la sanción de regulaciones más estrictas sobre las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo por parte del Estado. Este proceso se manifestó particularmente en la década del 2000 cuando comenzaron a reportarse faltantes de fuerza de trabajo en las ciudades costeras, dinámica asociada tanto al aumento de la demanda laboral producto del ritmo de expansión económica como a la disminución del volumen de fuerza de trabajo disponible para ingresar al mercado laboral, proceso que encuentra un vínculo con las políticas poblacionales descritas en 5.2.1 (Li *et al.*, 2012; Meng, 2012, Chan y Hui, 2016)¹⁹⁶.

Como fuera adelantado en la introducción, el enfoque de la Academia de Ciencias Sociales, dominante a la hora de explicar el proceso de crecimiento de los salarios urbanos, tiende a reconocer al agotamiento relativo del ejército industrial de reserva como un determinante central. No obstante, reduce este proceso a un mero automatismo de oferta y demanda que omite un conjunto de intervenciones directas por parte del Estado en el conjunto de transformaciones que atravesó la clase trabajadora china desde inicios del período de reformas (Qi y Li, 2019). De manera contraria a lo señalado por dicho enfoque y según lo aquí descripto, no sólo el Estado participó activamente en el proceso de masificación del ejército de reserva durante la década del 1990, sino que también ocupó un lugar central en el proceso de incremento de los salarios y de mejora en las

¹⁹⁶ Cabe destacar que los mencionados faltantes de fuerza de trabajo evidenciados en las ciudades costeras a lo largo de la década del 2000 no reflejan un agotamiento absoluto de la superpoblación latente china. La persistencia de restricciones migratorias impuestas por el sistema *hukou* no sólo ha operado como vía de diferenciación de los migrantes respecto de la población de *hukou* urbana, sino que también ha operado como mecanismo que desincentivó la migración de parte de la fuerza de trabajo de origen rural (Meng, 2012). En este sentido, a raíz del creciente nivel salarial en las ciudades costeras, otra tendencia que se desató es la relocalización de ciertas producciones hacia provincias del interior de China. Así, una parte de la superpoblación latente china comenzó a ser absorbida en sus propias provincias de origen, donde los niveles salariales eran marcadamente inferiores a los de las ciudades costeras. Este proceso de relocalización interna de la producción no fue llevado a cabo aisladamente por los capitales privados, sino que se realizó bajo la mediación estatal en distintos niveles jurisdiccionales (a nivel nacional, mediante la campaña originalmente impulsada por el presidente Hu Jintao y a nivel regional, con las acciones de los gobiernos municipales orientadas a reclutar a la fuerza de trabajo y a atraer a las empresas vía exenciones impositivas, otorgamiento de tierras, entre otras) (Yang and He, 2017; Lüthje y Butollo, 2016). Siguiendo el desarrollo teórico propuesto en 2.1.5, este movimiento deja entrever como el proceso nacional de acumulación de capital chino, para continuar expandiéndose al máximo de sus posibilidades requiere de la mediación de su representante político general. La aplicación de políticas para promover la relocalización de ciertas producciones al interior del territorio nacional se torna una condición necesaria para aprovechar al máximo a la fuerza de trabajo disponible en el ámbito nacional, frente a la eventual posibilidad de relocalización hacia otros países de la región en búsqueda de otras fuentes de mano de obra barata.

condiciones de explotación de la fuerza de trabajo a partir de la sanción de nuevas regulaciones a lo largo de los 2000.¹⁹⁷ En primer lugar, este accionar del Estado acompañando la suba del salario puede comprenderse por la necesidad de salvaguardar la reproducción de la fuerza de trabajo ante su acelerado agotamiento, como condición que se impone para la reproducción del proceso nacional de acumulación de capital.¹⁹⁸

Ahora bien, en segundo lugar, la suba del salario es un movimiento necesario para la complejización de las actividades en las que interviene una parte de la clase obrera nacional¹⁹⁹. Este movimiento tiene dos caras simultaneas. Por una parte, tanto desde la óptica de los capitales individuales como desde la del capital total nacional representado por el Estado, dicha suba supuso un incremento del costo laboral, proceso que puso de manifiesto la necesidad de desplazarse hacia actividades más tecnológicas donde el factor salarial no representase la principal ventaja competitiva. Por otra parte, en tanto la suba del salario trajo aparejado un aumento del poder adquisitivo de los trabajadores, permitió el desarrollo nuevas generaciones de fuerza de trabajo más calificadas para ocupar esas posiciones. Generaciones de obreros y obreras industriales cuyos padres habían desarrollado sus vidas completamente como campesinos, verán en el incremento de sus salarios una vía para sostener los procesos de formación extendida de sus hijos (Monteforte, 2017). Claro que esta posibilidad también fue acompañada por políticas

¹⁹⁷ Ngai et al (2010) brindan un nutritivo análisis de la transformación del rol ocupado por el Estado en la reproducción de la clase obrera. En términos generales, destacan como paradoja que el proceso de desarrollo “*state-driven*” ha sido acompañado por una retirada del Estado de las áreas de la reproducción y protección sociales. Al estudiar la temporalidad de este proceso, destacan particularmente cómo en la década del 1990 los gobiernos municipales mantuvieron casi inalterados los salarios mínimos y fomentaron y coordinaron activamente la migración interna, pero desligándose de los costos totales de la reproducción de la fuerza de trabajo al negarles el acceso a un conjunto de prestaciones que alegaban debían ser provistas por sus comunidades de origen. Ahora bien, a partir del 2003 (ya durante el mandato de Hu Jintao) el relato pone énfasis en como el Estado nacional impulsó la mencionada expansión de las regulaciones sobre los salarios, horas de trabajo, seguro social y el reconocimiento a la sindicalización. Como bien reconocen los autores, los mencionados avances han quedado fuera del alcance de la mayoría de migrantes internos que no logran acceder a los contratos que garantizan dichos derechos laborales ni tampoco a las prestaciones sociales vinculadas a la salud y la educación. Ahora bien, aun haciendo a un lado la situación particular de los migrantes internos, en su implícita concepción del Estado como un instrumento de dominación de los trabajadores, los autores no atribuyen a este cambio en las políticas estatales más contenido que el “objetivo” de desmovilizar a la clase obrera a partir de la institucionalización de sus reclamos en los sistemas legales y burocráticos.

¹⁹⁸ Si bien resulta difícil establecer cuantitativamente el valor de la fuerza de trabajo y, con ello, aseverar en qué medida esta tendencia acercó a la venta de la fuerza de trabajo china a su valor, lo que se busca resaltar aquí es que es la persistencia de salarios que a duras penas permitían la reproducción física de los trabajadores (particularmente en ciertos segmentos de la industria) empieza a manifestarse como un potencial límite para el proceso de acumulación de capital nacional.

¹⁹⁹ Dado que el incremento nominal de los salarios superó tanto al incremento del índice de precios al consumo como al de los precios implícitos, convive aquí una suba del salario real y del costo laboral.

educativas y científicas-tecnológicas impulsadas por el Estado a partir del reconocimiento de la necesidad de formar operarios con mayores conocimientos técnicos e incluso profesionales e investigadores a los fines de fomentar un mayor grado de innovación local (Girado, 2017).

En síntesis, a medida que el volumen de la superpoblación comenzó a mermar a lo largo de la década del 2000, el crecimiento salarial y la sanción de regulaciones laborales más estrictas transformó de manera general las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo nacional. Ahora bien, la mencionada disparidad en el crecimiento de los salarios, así como la persistencia de desigualdades en el acceso a las prestaciones sociales y a los derechos laborales garantizados por ley, aspectos ligados particularmente a la condición de ciudadanía derivada del *hukou*, han dado lugar a una creciente diferenciación las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo nacional. Al tiempo que una porción de la clase trabajadora china avanzó en el desarrollo de su subjetividad productiva, otro conjunto de ella constituida principalmente por migrantes temporarios - aun viendo mejoradas sus condiciones de vida- continuó enfrentando condiciones laborales extremas y privaciones en el acceso a diversos servicios sociales. En el apartado siguiente se otorgan diversas evidencias empíricas al respecto.

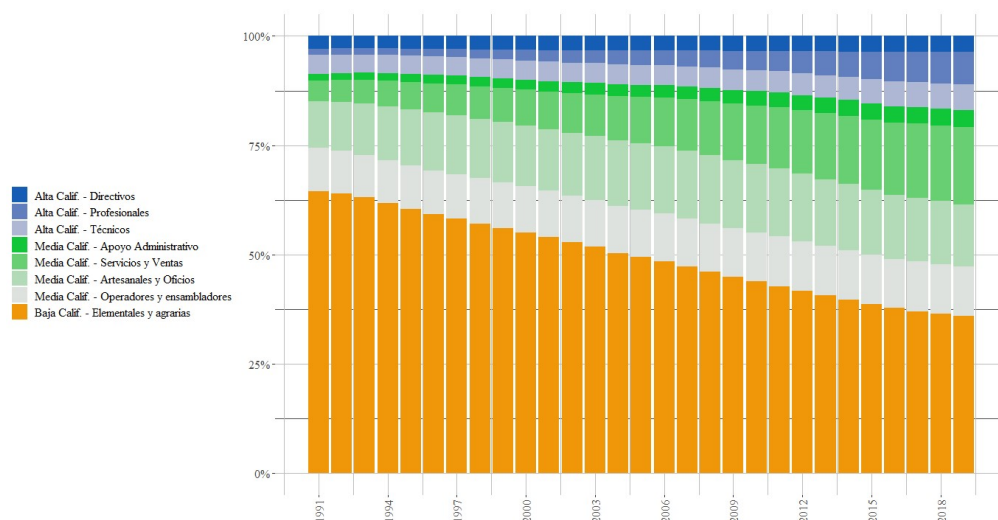
5.3. Evolución de las calificaciones de la clase trabajadora y de los salarios.

Tendencias nacionales y perspectiva comparada

5.3.1. Evidencias en el plano nacional

Un primer indicador que refleja de manera general la rápida transformación que ha evidenciado el mercado laboral chino puede encontrarse en la evolución de la composición del empleo según las calificaciones del puesto. El Gráfico 5.3 muestra, para el periodo disponible en las estimaciones de la OIT, el peso de cada categoría ocupacional en el total del empleo nacional. Se distingue también en el gráfico la pertenencia de cada categoría a los grupos construidos en torno al nivel de calificaciones.

Gráfico 5.3. Composición del empleo según calificaciones del puesto (desagregado por *major groups*). China. Años 1991 a 2019

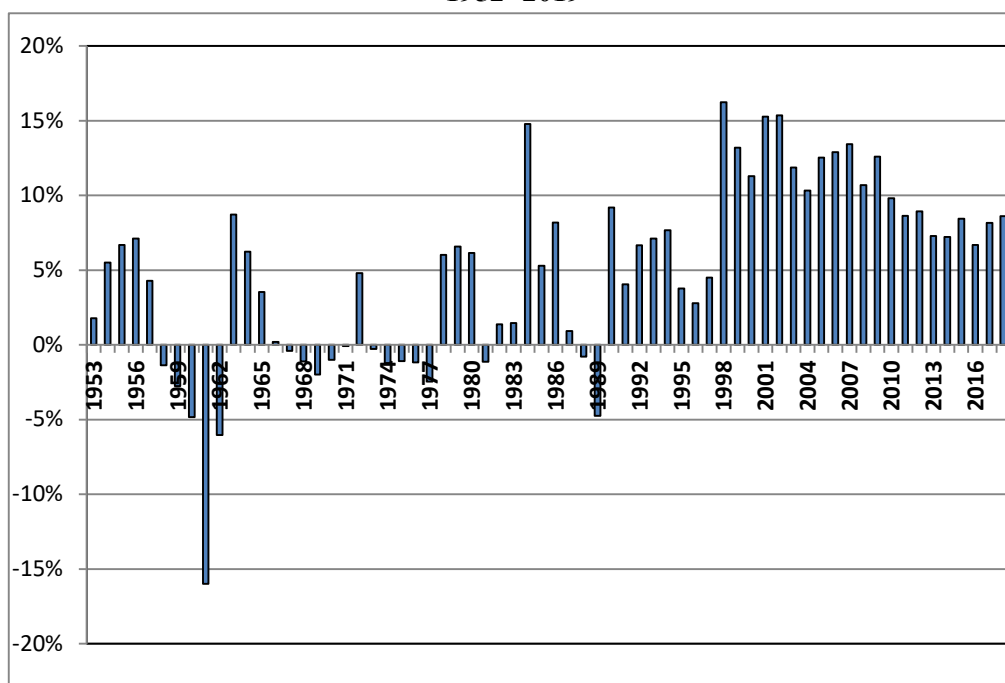


Fuente: Elaboración propia en base a ILOSTAT.

En primer lugar, destaca la gran pérdida de participación de las ocupaciones de baja calificación. De representar un 64,5% del empleo total en 1991, estas pasaron a representar un 35,9% en 2019. En tanto integran este grupo las ocupaciones agrarias, esta caída está reflejada en gran medida el proceso masivo de migraciones internas. La contrapartida de esta pérdida de participación se encuentra centralmente en la expansión de las ocupaciones de calificaciones medias, entre las que más destaca el grupo de ocupaciones de “Servicios y Ventas” cuya participación pasó del 4,7% al 17,6% a lo largo del período. Por su parte, dentro del grupo de alta calificación destaca particularmente el crecimiento de los puestos profesionales que pasaron de representar un 1,3% del empleo total en 1991, para alcanzar un 7,4% en 2019. En su conjunto, las evidencias dan cuenta un proceso de relativo incremento de las calificaciones requeridas en los puestos de trabajo que, según lo señalado en 5.1.3, puede tomarse como una expresión del proceso desarrollo de la subjetividad productiva de una porción de la clase trabajadora nacional.

En cuanto a las evidencias vinculadas al poder adquisitivo del salario, en primera instancia, una mirada de largo plazo puede obtenerse a partir de la serie de “*Average Wage of Employed Persons in Urban Units*”. Si bien actualmente en la web del NBSC esta se encuentra publicada desde el año 2000, en los anuarios estadísticos es posible encontrar valores que se remontan incluso hasta el año 1952.

Gráfico 5.4. Tasa de variación anual del salario real en unidades urbanas. Años 1952- 2019



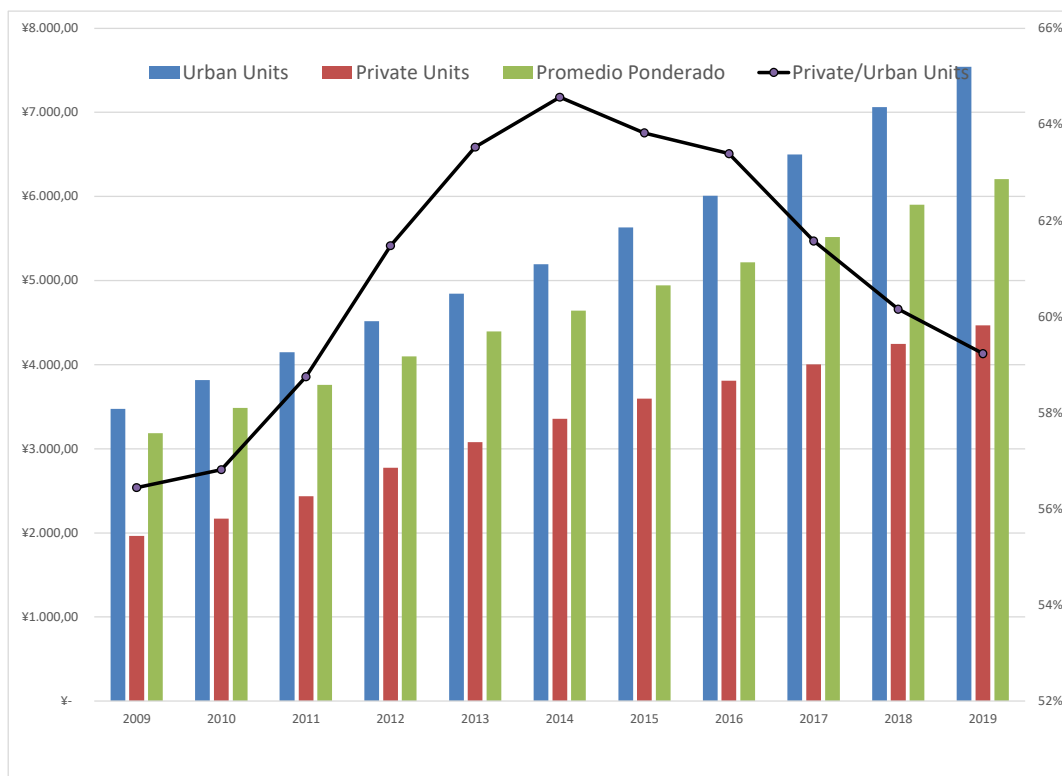
Fuente: Elaboración propia en base a Monteforte (2016) y National Bureau of Statistics of China.

Como se puede observar en el Gráfico 5.4, en contraste con el comportamiento cíclico que presentó el salario real durante el período maoísta e incluso durante la década de 1980 (finalizada con dos años de relativo estancamiento económico y crisis social, ver apartado 3.2.1), desde la década de 1990 el salario real creció todos los años. Durante esta última década, la tasa anual promedio de crecimiento fue del 7,5%²⁰⁰. A lo largo de los 2000, y particularmente tras el *boom* económico que supuso el ingreso a la OMC en 2001 (ver apartado 3.2.3), las tasas de crecimiento anual del salario real se mantuvieron por encima del 10% todos los años, alcanzando un promedio anual de 12,6%. Como fuera adelantado, tras la crisis global de 2008, el crecimiento salarial continuó, pero a un ritmo más moderado. En promedio para la década de 2010 el salario real creció a una tasa anual de 8,6%.

²⁰⁰ Particularmente, los últimos dos años de la década del 1990 muestran las mayores tasas de crecimiento anual del salario real (16% y 13% respectivamente). No obstante, como muestran Yang *et al* (2010), el crecimiento salarial de dichos años se concentró principalmente en las SOEs que, como fuera mencionado en 5.1.3, estaban atravesando un proceso masivo de reducción de personal. Según los propios autores, esta reducción estuvo concentrada en los trabajadores “menos eficientes”, por lo cual, es posible que el crecimiento del salario promedio se explique en buena parte por el despido de trabajadores con peores salarios al interior de las SOEs más que por un genuino incremento en el poder adquisitivo.

Ahora bien, como fuera mencionado en 5.1.2, esta serie tiene una cobertura limitada en tanto no incluye a las denominadas “Private Units”, las cuales han sido las más vieron más acrecentada su participación en el empleo total urbano desde la década de 1990 (de representar un 0,3% del empleo total urbano en el año 1990 pasaron a representar un 32,2% en 2019). Aunque la información salarial relacionada a este tipo de unidades sólo se inicia en 2009, cómo muestra el Gráfico 5.5 es posible notar que las mismas presentan sistemáticamente niveles salariales inferiores al de las “Urban Units”, representando el salario de las primeras unidades entre un 56% y el 63% de las segundas a lo largo del período en cuestión.

Gráfico 5.5. Salario real en Yuanes de 2019 en Urban Units, Private, Units y promedio ponderado (eje izquierdo) y brecha (%) entre Private Units y Urban Units (eje derecho). Años 2009-2019



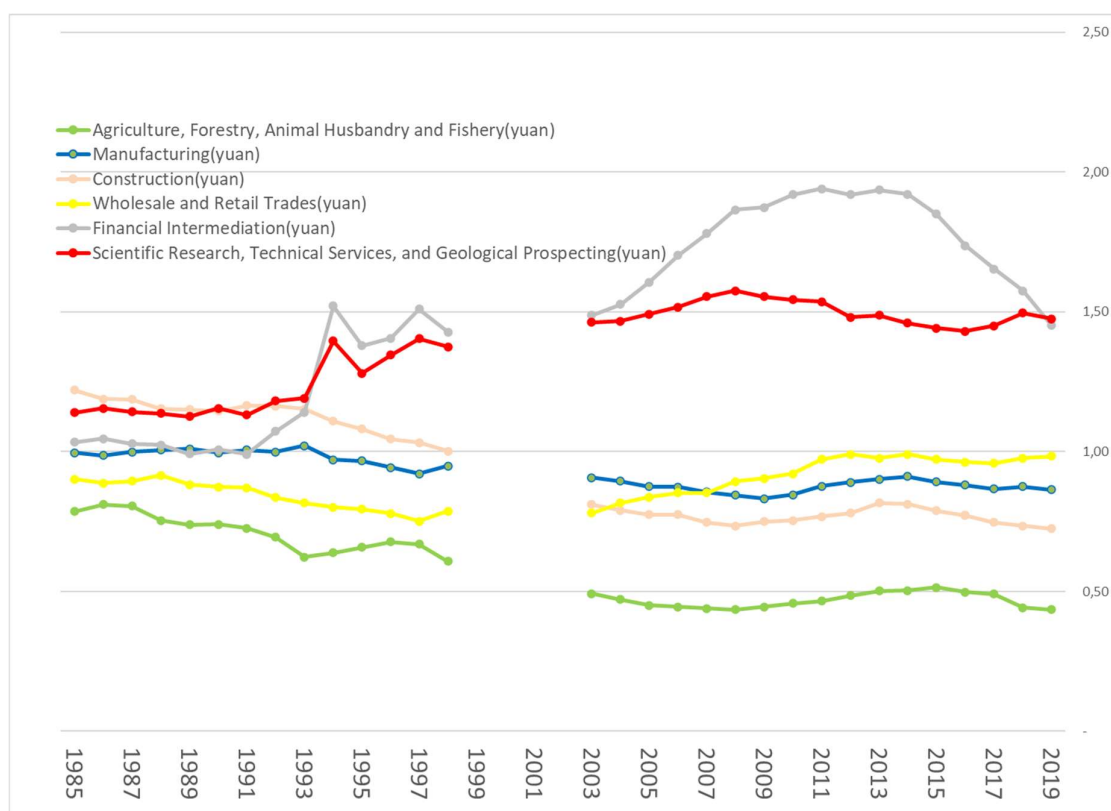
Fuente: Elaboración propia en base a National Bureau of Statistics of China.

En otros términos, aun cuando desde la década del 1990 y con más énfasis desde los 2000 se evidenció en China un crecimiento general de los salarios, es necesario distinguir la diferenciación existente entre la situación afrontada por los asalariados de las “Urban Units” (donde priman las empresas SOEs, las sociedades de responsabilidad limitada y las empresas por acciones), de la creciente porción de la clase trabajadora que

fue absorbida en las “Private Enterprises”, empresas de baja escala con peores salarios y condiciones laborales en general. Como muestra el Gráfico 5.5, al realizar un promedio ponderado entre ambas series se alcanza un nivel salarial de ¥6.207 en el año 2019, el cual representa un 82,3% respecto al nivel salarial de ¥7.543 que surgiría de considerar sólo a las “Urban Units”. Más allá de eso, ambas series coinciden una misma tendencia de crecimiento salarial sostenido.

Aun cuando estas series brindan una imagen general de la evolución del poder adquisitivo en los ámbitos urbanos (aunque acotada a los asalariados registrados en las declaraciones de las empresas), complementarlas con otros indicadores adicionales permite reflejar el conjunto de las transformaciones en curso. Teniendo en cuenta lo desarrollado en 5.2.3, interesa destacar como el proceso general de crecimiento del salario fue acompañado por un proceso de creciente diferenciación de los ingresos y condiciones laborales de la clase trabajadora. En primer lugar, aún dentro de la escasa información provista por el NBSC para analizar diversos segmentos de la clase trabajadora, en la desagregación de las series salariales por ramas de actividad puede observarse una tendencia de creciente dispersión salarial. El Gráfico 5.6 muestra, para las “Urban Units”, la relación entre el salario promedio y el salario promedio de un conjunto de ramas seleccionadas para las cuales pueden reconstruirse series de largo plazo acudiendo a los anuarios estadísticos.

Gráfico 5.6. Salario de unidades urbanas según ramas de actividad expresado como relación al promedio. Años 1985- 2019



Fuente: Elaboración propia en base a National Bureau of Statistics of China.

Como se puede verse en el gráfico, a lo largo de todo el período fue ensanchándose la brecha entre los salarios de las ramas seleccionadas y el salario promedio²⁰¹. En concreto, analizando las ramas de mayores y menores salarios puede destacarse que mientras entre 1985 y 1992 el salario de la rama de investigación científica y servicios técnicos era 1,18 veces superior al promedio y el de las ramas primarias era equivalente a 0,70 veces el promedio, hacia el año 2010 se alcanza el período de mayor dispersión al representar el salario de la rama de intermediación financiera 1,94 veces el salario promedio y el de las ramas primarias apenas un 0,46 del mismo.

Acudiendo a las encuestas de hogares del CHIP para realizar un análisis siguiendo el tipo de ocupación puede observarse una tendencia similar. El Cuadro 5.4 muestra los salarios reales estimados para cada grupo ocupacional. Si bien ello permite dar cuenta de un proceso generalizado de suba del salario, interesa destacar particularmente los salarios relativos para cada uno de los años.

²⁰¹ Cabe aclarar que esta dinámica de creciente dispersión se da en el marco de un crecimiento del salario real en todas las ramas “entre puntas” del período en cuestión, tendencia que se observa al deflactar por un índice de precios cada una de ellas.

Cuadro 5.4. Salario promedio (yuanes de 2018) según tipo de ocupaciones y salarios relativos. Muestras urbanas de encuestas CHIP. Años 1988 a 2018.

Salario real según calificación	1988	1995	2002	2008	2013	2018
Directivos	409,4	1.000,0	1.646,2	4.969,7	4.807,9	8.622,0
Prof. y Técnicos	355,1	899,3	1.522,3	4.207,8	4.748,5	6.758,9
Administrativos	319,4	767,8	1.304,3	3.463,3	3.989,0	5.173,8
Operativos y No Calificados	276,6	685,3	1.077,0	2.326,4	3.037,4	3.955,4
Salarios Relativos						
Directivos/Operativos	1,48	1,46	1,53	2,14	1,58	2,18
Prof. y Técnicos/Operativos	1,28	1,31	1,41	1,81	1,56	1,71
Prof. y Técnicos/Admin.	1,11	1,17	1,17	1,21	1,19	1,31

Fuente: Elaboración propia en base a CHIP. Nota: No se consideran las relaciones respecto al salario promedio, dado que en todos los años hay un porcentaje distinto de casos sin clasificar en ningún grupo ocupacional.

En las tres series de salarios relativos provistas en el cuadro puede observarse la misma tendencia de creciente diferenciación salarial hasta el 2008, que es parcialmente revertida hacia 2013, aunque para el 2018 vuelve a incrementarse a niveles cercanos a los presentados en 2008. Por ejemplo, mientras que en el año 1988 el salario promedio del grupo de profesionales y técnicos era 1,28 veces el salario promedio de los trabajadores operativos y no calificados, esta relación alcanzó su pico de 1,81 en 2008, se redujo parcialmente a 1,56 en 2013, para luego incrementarse nuevamente hasta 1,71 en el año 2018. Nuevamente, las evidencias refuerzan la noción de que el crecimiento del salario real que de manera general percibió la clase trabajadora fue más pronunciado para los segmentos de mayor calificación, proceso que refleja la creciente diferenciación de las condiciones de reproducción de los distintos grupos ocupacionales.

Tal como fuera detallado previamente, la creciente diferenciación entre los trabajadores de distinta subjetividad productiva está fuertemente vinculada con la persistencia de desigualdades en las condiciones de trabajo y de reproducción que estos enfrentan según su *hukou* rural o urbano. Al comparar el tipo de inserción ocupacional de los trabajadores migrantes y de sus pares urbanos, en primer lugar, vale destacar la mayor presencia entre los primeros del autoempleo. Según datos de la encuesta CHIP, para el año 2013 aproximadamente un 22% de los migrantes ocupados tenía como fuente principal de ingresos una actividad realizada por cuenta propia, mientras que entre los

ocupados de *hukou* urbano esta proporción representaba sólo un 8%. Para el año 2018 estas proporciones se ubicaron en 18% y 9% respectivamente (ver Cuadro Anexo A5.1).

Ahora bien, aún entre la población cuyos ingresos principales devienen de relaciones asalariadas prevalece en el tiempo una diferencia del salario promedio percibido. Ello se refleja en el Cuadro 5.5, para los años en que es posible distinguir a la población de *hukou* urbano y rural en la encuesta del CHIP. Cabe mencionar que, aunque en el 2018 el salario promedio mensual de los migrantes era del 83% del de los asalariados con *hukou* urbano, esta distancia era aún todavía más abultada en el pasado (siendo del 70% en el año 2008).

Cuadro 5.5. Salario promedio (yuanes de 2018), porcentaje de asalariados sin contrato y porcentaje de asalariados sin contrato o con contrato de corta duración, según *status* migrante o urbano. Años 2002, 2008, 2013 y 2018

	2002		2008		2013		2018	
Indicador	Migrante	Urbano	Migrante	Urbano	Migrante	Urbano	Migrante	Urbano
Salario real	941	1.275	2.251	3.225	3.272	3.647	4.461	5.367
Salario relativo (Migrante/Urbano)	74%		70%		90%		83%	
Sin contrato (%)	s/d	8%	55%	10%	47%	21%	43%	22%
Sin contrato o temporario (%)	83%	21%	69%	14%	73%	41%	70%	44%

Elaboración propia en base a CHIP.

Si bien, como puede observarse en trabajos que utilizan modelos econométricos para controlar por características personales y del puesto de trabajo, la brecha salarial por pura “discriminación” hacia los migrantes ha tendido a cerrarse en el tiempo (Li, 2020), no deja de ser cierto el hecho de que éstos se ven sistemáticamente subrepresentados entre las ocupaciones dónde se pagan los mejores salarios. No sólo en la distribución del empleo por grupos ocupacionales los migrantes presentan una mínima participación en puestos directivos o profesionales y técnicos *vis a vis* los nativos urbanos (ver cuadro Anexo A5.3), sino que también es inferior su capacidad de acceso a las SOEs de reconocidas mejores condiciones laborales y salarios (Ma, 2018) y, en contrapartida, tienden a emplearse mayoritariamente en empresas individuales de baja escala (ver cuadro Anexo A5.3). La distribución del empleo según sector de actividad también muestra grandes diferencias en ambos grupos poblacionales, estando la de los migrantes altamente concentrada en la industria y en la construcción (ver cuadro anexo A5.3).

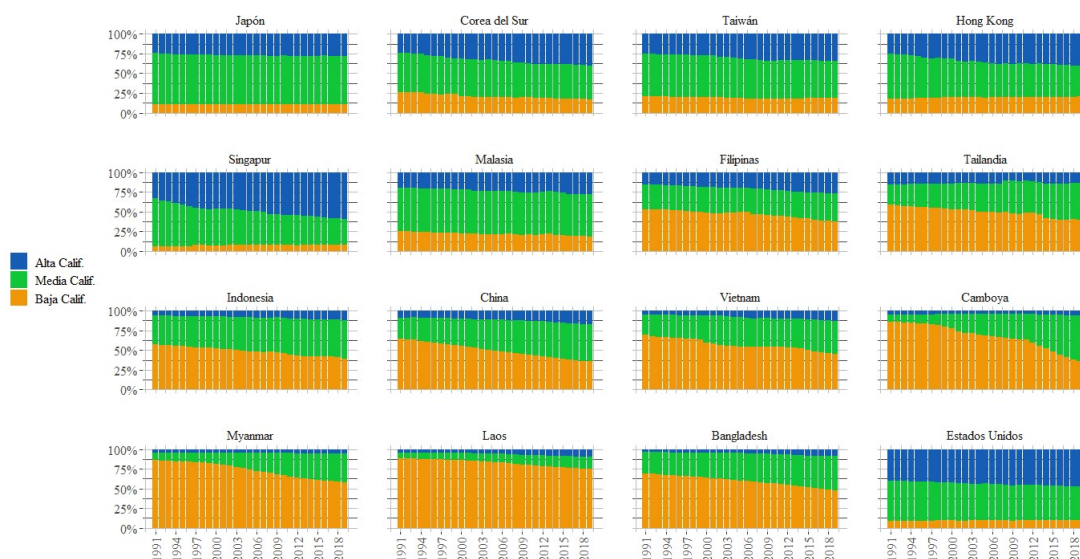
En último lugar, cabe destacar que entre los asalariados migrantes resulta sistemáticamente más frecuente el establecimiento de relaciones laborales sin contrato alguno o bien con contratos de corta duración predeterminada²⁰². De esta forma, a la ya mencionada limitación en el acceso a los servicios sociales provistos por los gobiernos locales por no habitar las localidades establecidas en su *hukou*, se suma el hecho de que en gran medida los capitales que emplean a estos trabajadores esquivan el pago de contribuciones a los fondos destinados a la seguridad social.

5.3.2. Evidencias en perspectiva internacional

Al observar la composición del empleo por calificaciones de manera comparada a los países de la región (Gráfico 5.7), surge a la vista un ordenamiento similar al de los grupos destacados según el *timing* de su proceso de desarrollo. En contraste con lo evidenciado por Japón y los Tigres, la distribución presentada por China aún destaca por un alto peso relativo de los puestos de baja calificación y un bajo peso de los puestos de alta calificación. En términos comparados a los países de desarrollo contemporáneo (ASEAN-4), sólo Malasia presenta una menor participación del empleo de baja calificación que China. Por su parte, a comparación con los países Seguidores, China se presenta como el que ha alcanzado un mayor peso de las ocupaciones de alta calificación, aunque Vietnam también muestra un crecimiento relativo de estas ocupaciones a lo largo del período en cuestión.

**Gráfico 5.7. Composición del empleo según nivel de calificaciones del puesto.
China, países de la región y Estados Unidos. Años 1991 a 2019**

²⁰² Pese a la persistencia de esta diferenciación, como puede verse en el Cuadro 5.5, la situación de los migrantes internos en términos salariales y de las condiciones de contratación ha mejorado en el tiempo. Incluso en lo que tiene que ver con las condiciones de contratación, la brecha con los trabajadores urbanos se ha contraído por un incremento del porcentaje de éstos que se encuentran empleados sin contrato laboral o con contratos temporarios



Fuente: Elaboración propia en base a Organización Internacional del Trabajo.

Aun cuando en términos de la composición interna del empleo por calificaciones China no se destaca dentro del panorama regional, si se toma en cuenta su escala, el crecimiento del empleo en ocupaciones de medias y altas calificaciones ya lo posicionan como el país con mayor volumen de fuerza de trabajo en cada uno de estos grupos. En el Cuadro 5.6 se presenta la estimación del volumen absoluto de empleo según *major group* y su peso relativo dentro del total nacional, en comparación con lo evidenciado en Estados Unidos. Se toma este país no sólo por su gran tamaño poblacional, sino por tratarse de aquel que tiende a concentrar los procesos de trabajos que demandan fuerza de trabajo más compleja a nivel global. Según estas estimaciones, mientras para el año 1991 el volumen de ocupados en puestos profesionales en China equivalía a un 0,44 del evidenciado por Estados Unidos, para el año 2019 esta relación ya representaba un 1,56.

Cuadro 5.6. Ocupados según grupos de calificación del puesto (en miles de personas y % sobre el total nacional). China y Estados Unidos. Años 1991, 2000, 2010 y 2019

País	Nivel de Calificación	Grupo Ocupacional	1991		2000		2010		2019	
			Miles de personas	% Total Nacional	Miles de personas	% Total Nacional	Miles de personas	% Total Nacional	Miles de personas	% Total Nacional
China	Alta	Directivos	19,003	3%	23,112	3%	25,828	3%	28,283	4%
EE.UU.		Directivos	10,691	9%	13,538	10%	13,841	10%	17,337	11%
China		Profesionales	8,818	1%	17,514	2%	33,543	4%	56,704	7%
EE.UU.		Profesionales	19,943	17%	26,254	19%	29,534	21%	36,194	23%

China		Técnicos	29,728	5%	31,957	4%	36,272	5%	45,521	6%
EE.UU.		Técnicos	17,655	15%	20,225	14%	21,216	15%	22,722	14%
China	Media	Apoyo Administrativo	9,588	1%	16,473	2%	24,806	3%	29,712	4%
EE.UU.		Apoyo Administrativo	17,006	14%	17,673	13%	15,499	11%	15,614	10%
China		Servicios y Ventas	31,075	5%	59,553	8%	101,821	13%	135,042	18%
EE.UU.		Servicios y Ventas	20,612	17%	24,698	18%	26,779	19%	29,212	18%
China		Artesanales y Oficinas	69,878	11%	101,349	14%	118,416	16%	108,953	14%
EE.UU.		Artesanales y Oficinas	14,738	12%	14,893	11%	13,213	9%	13,661	9%
China		Operadores y ensambladores	65,445	10%	76,333	11%	84,584	11%	86,885	11%
EE.UU.		Operadores y ensambladores	9,125	8%	9,959	7%	8,220	6%	9,364	6%
China	Baja	Elementales y agrarias	424,310	64%	400,231	55%	332,197	44%	275,517	36%
EE.UU.		Elementales y agrarias	10,935	9%	13,406	10%	13,342	9%	16,082	10%
China	TOTAL		657,844	100%	726,522	100%	757,467	100%	766,617	100%
EE.UU.	TOTAL		120,703	100%	140,647	100%	141,645	100%	160,184	100%

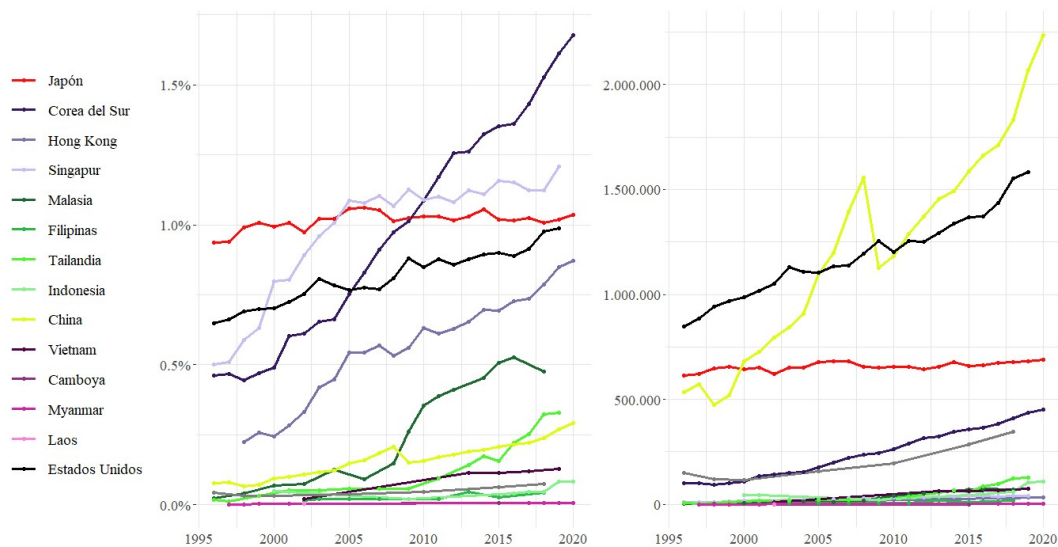
Fuente: Elaboración propia en base a Organización Internacional del Trabajo

Estas evidencias sobre la composición, volumen y evolución del nivel de calificación de la fuerza de trabajo permiten establecer un paralelismo con la caracterización hecha en el Capítulo 4 sobre la inserción comercial de China. Aun cuando las mercancías de baja complejidad tecnológica siguen representando un alto porcentaje de la canasta exportadora China, la escala de sus exportaciones de mayor contenido tecnológico le basta al país para posicionarse entre los primeros a nivel global. Aquí, pese a que la estructura ocupacional china sigue altamente concentrada en las ocupaciones de baja y media calificación, su volumen de fuerza ocupada en puestos de alta calificación ya supera al de Estados Unidos.

Una imagen relativamente similar respecto a lo descripto previamente se puede observar a partir de las estimaciones sobre el total de investigadores en I+D que presentan cada uno de los países. Si se observa el peso que esta masa de trabajadores representa dentro del total nacional de ocupados, en China apenas supera el 0,25%, ubicándose incluso por debajo de algunos países del ASEAN-4 como Malasia y Tailandia. No

obstante, el total de investigadores radicados en China ha crecido a un ritmo tal que se ha más que cuadruplicado desde el año 1995 hasta el año 2020. Mientras a inicios del período se contaba con 500.000 investigadores, ubicándose por debajo de Japón (líder regional), en el año 2020 esta cifra ya alcanza los 2,25 millones. Este dato se encuentra incluso por encima del total de investigadores de Estados Unidos, de 1,6 millones. Más allá de que el indicador no permite diferenciar que tipo de tareas de investigación son llevadas a cabo en cada país, al menos resulta indicativo de que una gran parte del trabajo complejo a nivel mundial se realiza efectivamente en China.

Gráfico 5.8. Investigadores en I+D como % de los ocupados (panel izquierdo) y en volumen absoluto (panel derecho). Años 1995 a 2020



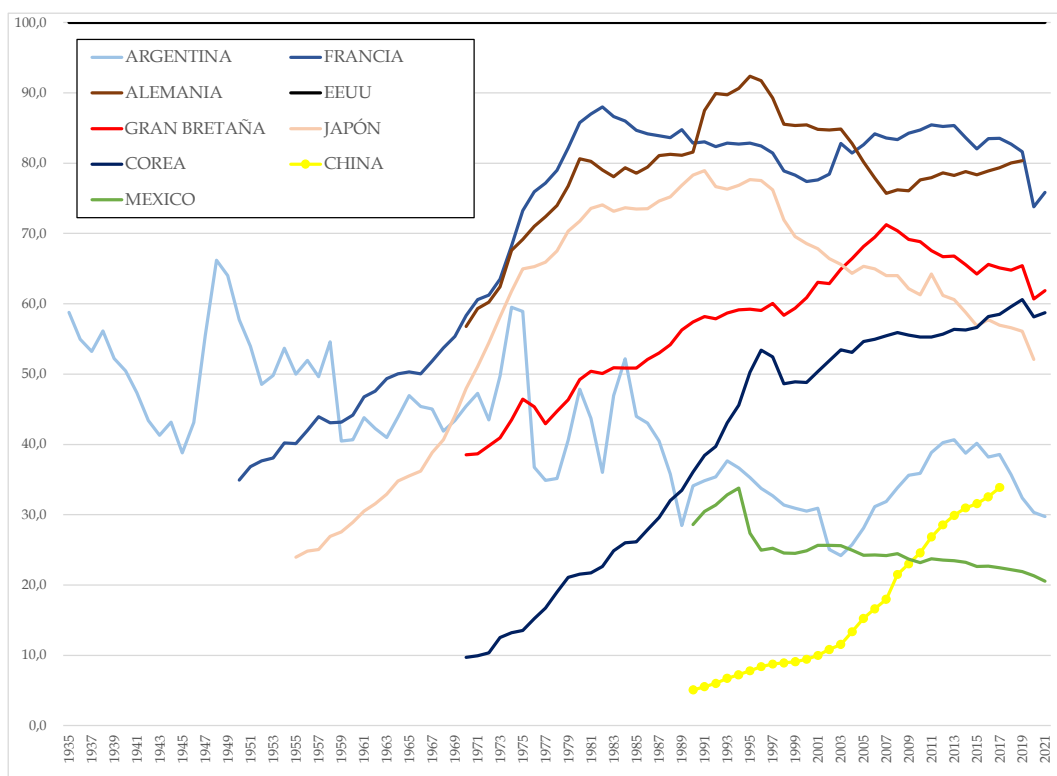
Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

Como síntesis de los indicadores vinculados a la calificación de la fuerza de trabajo, puede destacarse que el proceso de acumulación de capital en China ha alcanzado a desarrollar la subjetividad productiva de una porción de su fuerza de trabajo en una escala tal como para concentrar a nivel regional (y mundial) el mayor volumen de fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida. No obstante, la tendencia alcanzó sólo a una minoría de la fuerza de trabajo nacional, siendo todavía China una fuente masiva de fuerza de trabajo de subjetividad degradada apta para suplir las necesidades de la producción industrial con destino en el mercado mundial.

&

En lo que respecta a la evolución salarial y su nivel relativo internacional, el Gráfico 5.9 presenta, para un conjunto de países con distintos roles en la NDIT, la evolución del salario promedio en paridad de poder adquisitivo expresado en términos relativos al salario de Estados Unidos. Si bien en este caso se trata de información derivada de las CCNN, en sintonía con lo visto previamente con la serie de salarios urbanos derivada de registros administrativos (Gráfico 5.4), el salario chino muestra desde el año 1990 un crecimiento sostenido. La brecha con los países restantes comienza a reducirse de manera más marcada recién a partir de la década del 2000 cuando el salario real chino alcanza tasas de crecimiento anuales superiores al 10%.

**Gráfico 5.9. Salarios promedio relativos a Estados Unidos (EE. UU. = 100)
en paridad de poder adquisitivo. 1935 a 2021**



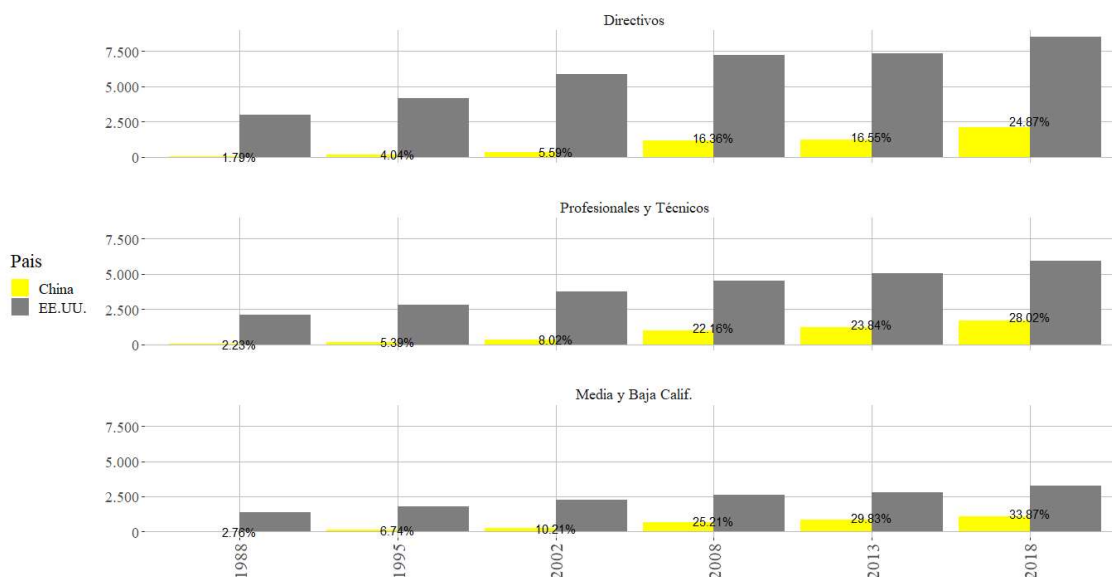
Fuente: Salario doblemente bruto a partir de agregados de las Cuentas Nacionales. Elaboración propia en base a OIT, OCDE, BM y National Bureau of Statistics (China).

Aun cuando no llega a distinguirse con claridad en el gráfico, en la década del 2010 el crecimiento del salario chino ha comenzado a desacelerarse. Para 2017, último año disponible de la serie correspondiente a China, el poder adquisitivo relativo del salario resulta solamente un 33% del estadounidense y en torno a un 50% del de Corea y Japón, países que por ese entonces presentaban un nivel similar. También puede notarse

que el salario promedio de China en la última década ha superado con cierto margen el salario de México y ubicándose hacia fines de dicha década en niveles similares al de Argentina²⁰³.

Dado que como se viera anteriormente, en relación con países como Estados Unidos, Japón o Corea del Sur, la distribución del empleo en China aún presenta una gran participación de los puestos de baja calificación, resulta útil analizar si la brecha observada en el salario promedio también se verifica al comparar universos de trabajadores con similares niveles de calificaciones. Para profundizar sobre este aspecto, se recurrió a estimar niveles salariales por grupos de ocupaciones en China utilizando la encuesta CHIP y contrastarlos con los evidenciados en Estados Unidos, a partir de la Current Population Survey. El Gráfico 5.10. presenta una estimación del salario promedio según grupos de ocupaciones, expresado en dólares de paridad de poder adquisitivo del año 2017.

Gráfico 5.10. Salarios en dólares PPA de 2017 y salarios relativos (%) por grupo de ocupaciones. Años 1998, 1995, 2002, 2008, 2013 y 2018



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial, Chinese Household Income Project y Current Population Survey.

²⁰³ Cabe recordar que, aunque entre las series salariales que se pueden estimar con la información disponible en China la derivada de las CCNN presenta características que favorecen la comparación con la de los restantes países, se ha sugerido que la masa salarial de la misma posiblemente se encuentre sobreestimada, por lo cual puede comprenderse a esta como una estimación “de máxima”.

Al observar las estimaciones obtenidas para el año 1988 puede notarse que los salarios relativos por grupos ocupacionales eran del 1,79% para los Directivos, 2,23% para los Profesionales y Técnicos y 2,76% para los puestos de media y baja calificación. El sostenido y generalizado crecimiento del salario real chino a lo largo de los 30 años que separan a la primera y última estimación explica que para el año 2018 estas brechas fueran reducidas alcanzando los salarios relativos valores de 24,67%, 28,02% y 33,87% respectivamente²⁰⁴.

Pese a la creciente diferenciación interna de la clase trabajadora china, la persistencia de brechas internacionales en el poder adquisitivo relativo respecto a trabajadores con similares niveles de calificación muestra que incluso las condiciones de reproducción del fragmento más calificado de la fuerza de trabajo china distan con claridad de las que rigen en Estados Unidos, espacio nacional que tiende a concentrar el trabajo complejo a nivel mundial²⁰⁵. Aún más, incluso reconociendo los avances en la legislación destacados en el apartado 5.2.3, las condiciones generales de trabajo en China también continúan siendo particularmente agudas en comparación internacional. Por ejemplo, Xie *et al* (2018) señalan que los esquemas de jornadas laborales “9-9-6” (9am a 9pm durante 6 días de la semana) afectan no sólo a trabajadores vinculados a la manufactura, sino que se extienden al conjunto de la clase trabajadora, incluyendo a trabajadores de “cuello-blanco” de todos los sectores y alcanzando incluso actividades de alta complejidad como las de la tecnología de la información.

En síntesis, aun cuando el proceso nacional de acumulación chino muestra un avance hacia actividades que demandan fuerza de trabajo relativamente más calificada, todavía tiene como característica distintiva la explotación generalizada de su fuerza de trabajo por debajo de los estándares internacionales.

Ello presenta una serie de dificultades en la pugna que China está atravesando por convertirse en un ámbito que lidere el desarrollo científico-tecnológico, en tanto se presenta como condición para ello contar con la participación de fuerza de trabajo altamente calificada, la cual es a su vez la que tiene más posibilidades de migrar buscando

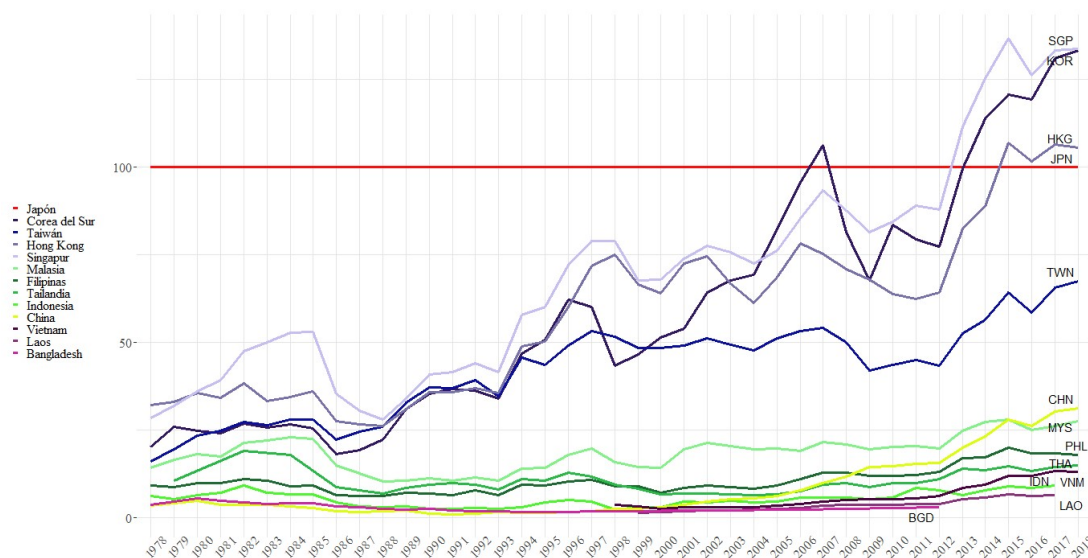
²⁰⁴ Puede notarse aquí la cercanía que presenta este rango de valores con el salario relativo del 33% derivado de las estimaciones de las Cuentas Nacionales para el año 2017, aun tratándose de una optimación “optimista” sobre el nivel salarial chino.

²⁰⁵ Cabe notar igualmente que se ha destacado con anterioridad que la encuesta de hogares de Estados Unidos arroja niveles salariales particularmente altos en los estratos más calificados del mercado laboral incluso en comparación con los países más desarrollados de Europa occidental (Graña et al, 2022)

mejores condiciones laborales y salarios. El propio Estado nacional ha reconocido la necesidad de contar con una mayor masa de trabajadores científicos al servicio del desarrollo tecnológico nacional. Como señala Girado (2017), diversos estudios ubicaban para mediados de la década de 2010 una proporción baja -en términos internacionales- de graduados terciarios y de nivel doctoral (especialmente en carreras vinculadas a la ingeniería). A ello se añade el hecho de que una gran cantidad de estudiantes emigrados para estudiar en universidades del extranjero no regresan luego al país²⁰⁶.

En última instancia, en lo que respecta al costo laboral industrial como uno de los determinantes de la competitividad exportadora *vis a vis* otros países de la región, el Gráfico 5.11 pone en contraste para todos ellos la evolución del salario relativo en dólares, tomando a Japón como referencia en tanto país pionero del desarrollo regional. Como allí puede verse, pese al gran ritmo de crecimiento salarial, para el año 2018 el costo laboral industrial en China aún era un 31,2% del japonés. Si se compara con Corea del Sur, país con mayor nivel salarial de la región, el salario relativo chino representa un 23,4%.

Gráfico 5.11. Salario promedio anual de la industria manufacturera en dólares, expresado en términos relativos (Japón = 100). Años 1978 a 2018.



²⁰⁶ Portman y Carper (2019) destacan que en las primeras décadas del “período de reformas” se ha verificado una enorme emigración de jóvenes de los sectores más adinerados de las grandes ciudades que han ido a formarse a universidades occidentales o de países de mayor desarrollo de la región. Esta cuestión ha llevado incluso a establecer en la década del 1990 la obligatoriedad de un “período de servicio” a aquellos estudiantes que desearan emigrar. A partir de la década del 2000, el gobierno ha cambiado esta estrategia facilitando la emigración, e impulsado numerosas políticas en búsqueda de promover la transferencia tecnológica vía la participación de los migrantes en proyectos de cooperación internacional, o bien directamente para repatriar a dicha fuerza de trabajo.

Fuente: Elaboración propia en base a UNIDO y Banco Mundial.

En comparación con los países del ASEAN-4, en 2018 China presenta el costo laboral promedio más elevado. Si bien superó a Malasia recién en el año 2016, desde 2008 el salario chino ya era superior al del resto de países de dicho grupo. En línea con estas evidencias es que distintos autores por entonces pronosticaron el final del “*Made in China*”²⁰⁷, proceso que resulta difícil de sostener al contrastarlo con las evidencias del comercio internacional presentadas en el Capítulo 4. Como se puso de manifiesto allí, la participación de las exportaciones chinas en el mercado mundial continuó en ascenso en casi todos los rubros industriales hasta el año 2015. Sólo a partir de entonces el país comenzó a perder cuotas de mercado frente a alguno de los “Seguidores” y lo hizo en un conjunto muy limitado de producciones. Ahora bien, como puede verse en el gráfico, la magnitud de las diferencias salariales que presenta China respecto a este último grupo de países tampoco es propia de finales de la década del 2010 sino que ya estaba vigente en 2008. Para dicho año, el salario chino resultaba 2,33 veces superior al de Vietnam (país con mayor salario entre el último grupo). Esta relación se ha mantenido prácticamente inalterada con el correr de los años, alcanzando en 2018 un valor de 2,36.

El señalado fenómeno de una gran masa de fuerza de trabajo – entre la que destacan los migrantes internos- empleada sin contratos laborales puede representar una ventaja adicional en términos del costo laboral que enfrentan los capitales industriales que operan en China, ventaja que estos indicadores no logran reflejar y que suele estar ausente en los trabajos que se enfocan en ellos para analizar la pérdida de competitividad del gigante asiático (Yang *et al.*, 2010; Cai y Du, 2011; Ceglowski y Golub, 2012; Li *et al.*, 2012). Más allá de ello, la capacidad para sostenerse en el tiempo como el principal polo industrial mundial requiere profundizar sobre otras especificidades nacionales, así como también sobre ciertas transformaciones globales que podrían haber limitado o demorado la relocalización hacia otros países, aspectos que se retomaran en mayor detalle en el Capítulo 7.

²⁰⁷ Jung y Wagner (2008) sostuvieron esto al extrapolar el proceso evidenciado por algunas empresas, pronosticando que la suba del salario chino implicaría inevitablemente un traslado masivo de la producción hacia países como Vietnam o Bangladesh. Gereffi (2008) también realiza una afirmación del estilo mientras que Yang *et al* (2010) también recopilan reportes que auguraban esta tendencia.

5.4. Síntesis

Como se puso de manifiesto a lo largo del capítulo, la clase trabajadora china ha enfrentado vertiginosas transformaciones a lo largo del período de reformas. No sólo gran parte de la fuerza de trabajo originaria de los ámbitos rurales ha visto transformados sus modos de vida al migrar temporalmente e insertarse laboralmente en los ámbitos urbanos, sino que también las propias condiciones de explotación en los ámbitos urbanos han sufrido grandes cambios. Lejos de realizarse estas transformaciones de manera automática con la mera apertura al capital internacional, se ha destacado cómo se han materializado a partir de diversas reformas llevadas a cabo por el Estado. En otros términos, en su carácter de representante general del proceso de acumulación de capital, el Estado ha brindado, a través de distintas políticas, las condiciones propicias para la absorción de la superpoblación rural por parte de los capitales internacionales, así como también ha avanzado, con más ímpetu desde la década del 2000, en la regulación de sus condiciones de explotación.

En línea con lo planteado por el enfoque de la Academia de Ciencias Sociales de China, se coincide aquí con que la aceleración del ritmo de crecimiento del salario real evidenciada desde fines de la década del 1990 (así como también el mencionado avance en la regulación de las condiciones de explotación), se concretó mediante el poder que adquirieron los trabajadores para exigir sus reivindicaciones a medida que la acrecentada demanda de fuerza de trabajo (combinado con cohortes menos numerosas de nueva población en edad de trabajar) fue reduciendo el volumen del ejército industrial de reserva. A ello se ha adicionado que la propia suba del salario que ha sido al mismo tiempo el proceso que, conjuntamente con las políticas estatales educativas y científicas, habilitó el desarrollo de nuevas generaciones de trabajadores con mayores niveles de formación, cuyo valor de la fuerza de trabajo resulta en consecuencia superior.

Ahora bien, pese a que los salarios chinos han crecido a tasas récord en la década del 2000, se destacó también que hasta el momento continúan siendo marcadamente inferiores a aquellos vigentes en los países clásicos y en los de mayor desarrollo de la región asiática. Ello no niega que, tal como ha sido evidenciado con los indicadores del capítulo 4, el rol de China en la NDIT esté en continua transformación, tendiendo a ser un ámbito que crecientemente participa en actividades industriales y de servicios de alta complejidad tecnológica. Ahora bien, aun cuando una parte sustancial del trabajo complejo mundial se esté realizando en China, todavía se concentran allí una amplia gama

de procesos de trabajo simples y, con ello, una mayoría de la clase obrera mundial de subjetividad productiva degradada. Más allá de la fuerte diferenciación existente, se ha visto que los trabajadores más calificados del país no logran escindirse del pago de salarios bajos en términos internacionales y de condiciones laborales que se imponen de manera general para el fragmento mayoritario de la fuerza de trabajo nacional.

Por último, en relación al nivel salarial como uno de los determinantes de la competitividad industrial, se ha destacado que, desde 2016, el costo laboral en dólares se encuentra en China por encima de todos los países del ASEAN-4 y más que duplica los niveles de los países Seguidores. Esta diferencia que, con la mayoría de los países se manifestaba ya desde el año 2008, aparece como central para abordar el debate sobre la demora o la existencia de un límite para la relocalización de la producción desde China hacia otros países de la región, dada su persistencia como principal exportador industrial en diversos rubros (Capítulo 4).

6. Perspectivas e indicadores adicionales sobre el desarrollo tecnológico

El conjunto de indicadores comerciales y laborales vistos a lo largo de los capítulos 4 y 5 resulta una expresión central de la transformación del rol ocupado por China durante la NDIT, así como también de las semejanzas y diferencias respecto a lo evidenciado en otros países de la región. Ahora bien, ¿en qué medida puede afirmarse que China ha dejado de ser un mero centro manufacturero global para convertirse en un país que participa crecientemente del desarrollo tecnológico global?, ¿en qué medida y en qué sectores han logrado desarrollarse capitales de origen nacional que se encuentran en la frontera tecnológica?, ¿ha superado China a sus pares de la región en estos aspectos?

Con estas preguntas orientadoras, este breve capítulo analiza la evolución de diversos indicadores vinculados al estadio tecnológico del país y al posicionamiento de los capitales nacionales a nivel global, en perspectiva comparada con los países de las distintas oleadas de desarrollo de la región y con Estados Unidos (en tanto máximo exponente del desarrollo tecnológico a nivel global). Entre los indicadores a analizar se encuentran el gasto en I+D, la solicitud de patentes, la cantidad de empresas de origen nacional rankeadas entre las más importantes del mundo, los flujos de entrada y salida de IED y los saldos comerciales de los servicios en concepto de propiedad intelectual²⁰⁸.

A su vez, en tanto el desarrollo tecnológico en China ha estado mediado por un conjunto de políticas estatales orientadas a este propósito, previo al análisis de los indicadores, se realizará una síntesis de las principales transformaciones en las políticas científicas y tecnológicas desplegadas, incluyendo reflexiones vinculadas al enfoque propuesto en el apartado 2.1.5.

6.1. Un breve *racconto* sobre la política científica y tecnológica

Desde la década de 1980 han tenido lugar sucesivas reformas en el sistema científico-tecnológico chino, que se han instrumentado mediante sucesivos Planes

²⁰⁸ Cabe aclarar que no se hará un desarrollo pormenorizado de cada una de las temáticas asociadas a los indicadores presentados, sino que los mismos cumplen el rol de ser evidencias adicionales para completar la imagen respecto de las transformaciones de la economía china descritas en los capítulos previos. Por otra parte, la cobertura temporal de cada uno de los indicadores es la disponible en las bases de datos consultadas.

Nacionales de Ciencia y Tecnología²⁰⁹. Sintéticamente, al inicio del período de reformas, las instituciones de I+D públicas se encontraban desconectadas de los centros o laboratorios de I+D de las empresas, dinámica que comenzó a modificarse a mediados de los 1980 a través de la apertura de mercados de difusión de la tecnología creada en las instituciones públicas de I+D y de la habilitación de las mismas para participar bajo contratación en proyectos empresariales (Hart-Landsberg, 2008). Hacia fines de dicha década se permitió también la fusión de estas instituciones públicas con empresas y se crearon los primeros parques tecnológicos con beneficios impositivos y crediticios para las empresas en Beijing, y, luego en Shanghai y Shenzhen. Más allá de estas reformas en el sistema de Ciencia y Tecnología local, dado el rezago tecnológico que tenían las empresas locales, la década del 1980 no se caracterizó por un despegue de la innovación “autóctona” sino por la importación de maquinaria y tecnología moderna principalmente desde Japón, Estados Unidos y Alemania²¹⁰. Esta importación era gestionada centralmente por instituciones gubernamentales que definían qué tecnologías eran más convenientes y otorgaban guías para su incorporación y adaptación (Girado, 2017; Colombo y de Angelis, 2021).

En este marco, hacia inicios de la década del 1990, los resultados en términos de generación de innovaciones tecnológicas por parte de los capitales locales habían sido muy limitados, proceso que dio pie a un cambio más radical en la política científica. Este cambio se asoció particularmente a la regulación respecto de la entrada de IED que, como se viera en 3.2.2, tendría una primera oleada de gran escala a mediados de la década de 1990, en el marco de las políticas de liberalización. A partir de entonces, habiendo reconocido el Estado la incapacidad de múltiples empresas locales de realizar un *catch-up* tecnológico sobre la base de capacidades propias, se decidió impulsar a las empresas extranjeras a traer al país tecnología de avanzada habilitándoles en contrapartida el acceso a comercializar en el mercado interno (Girado, 2017). En la negociación establecida con las empresas multinacionales para su arribo al territorio chino, el Estado comenzó a establecer a la transferencia tecnológica como una exigencia central, ya sea bajo acuerdos

²⁰⁹ Un desarrollo más pormenorizado sobre las reformas y los planes nacionales puede encontrarse en Girado (2017) y en Colombo y de Angelis (2021). Este apartado se apoya en gran medida en los repases plasmados allí a la par que agrega aportes de otros autores y consideraciones propias.

²¹⁰ Pese a reconocer un alto grado de dependencia de maquinaria e insumos extranjeros, Hart-Landsberg (2008) propone una visión opuesta sobre la década de 1980, señalando específicamente que en el rubro de la computación múltiples empresas locales sí realizaron innovaciones relevantes en términos de las necesidades del mercado local.

de establecimiento de laboratorios de I+D en el país o bien, en ciertos sectores, forzando la formación de *joint ventures* con capitales locales (Guzmán y Toledo, 2005). De esta forma, este proceso no simplemente fomentó el desarrollo de actividades de mayor carga tecnológica en el país, sino que lo hizo permitiendo que capitales de origen nacional accedan a tecnología de punta. Incluso una vez ingresada China en la OMC en el siglo XXI, la ambigüedad de ciertas normas de propiedad intelectual establecidas en las reglamentaciones del organismo permitió que los capitales locales realicen su *catch-up* sobre la base de transferencias forzosas de tecnología, falsificación de bienes tangibles, programas informáticos pirateados, robo de secretos comerciales, entre otros mecanismos (Durand y Milberg, 2019).

Cabe aclarar que las condiciones establecidas por el Estado para la entrada del capital extranjero no fueron unívocas en todos los sectores de actividad. Mientras en ciertos sectores las exigencias para acceder al mercado interno chino comenzaron a ser más laxas desde fines de la década de 1990, en sectores tales como las telecomunicaciones, el software, o la producción de circuitos integrados el Estado continuó imponiendo mayores exigencias o limitaciones a las formas de ingresos de IED²¹¹.

En concreto, las empresas multinacionales que a partir de mediados de los 1990 y con más énfasis desde el ingreso a la OMC acudieron a China en búsqueda de una plataforma exportadora dados los bajos costos laborales – sumados a los incentivos fiscales, burocráticos y crediticios que los propios gobiernos locales chinos otorgaban– se enfrentaron con un conjunto de exigencias en términos tecnológicos que, a su vez, el Estado les presentaba como condición para acceder a otro “recurso” sumamente valioso: el mercado interno chino en creciente desarrollo. A su vez, la negociación entre Estado y empresas no se agotaba una vez consumado el ingreso de estas últimas, sino que permanecía en torno a las nuevas inyecciones de capital y al cumplimiento de los términos pautados.

Ahora bien, ya sea porque su estrategia comercial se enfocaba en producir en China para abaratar costos para la exportación o por querer evitar que las empresas e instituciones chinas realizaran ingeniería inversa y violaciones de los derechos de

²¹¹ En muchos casos estos sectores considerados “estratégicos” coinciden con aquellos donde el Estado retuvo parcial o totalmente la propiedad de las empresas en el marco de las reformas a las SOEs de la década de los 1990 (ver apartado 3.2.2).

propiedad intelectual, algunas multinacionales cumplían con los requisitos de instalar centros de investigación o laboratorios en el país, pero simplemente realizaban allí variantes de los prototipos de productos diseñados en otras partes del mundo. Dicho proceso fue detectado por el Estado, por lo cual, en la década del 2000, las políticas estatales se orientaron a impulsar el salto tecnológico por parte de empresas de origen nacional (Girado, 2017). Como forma de acceder a la tecnología de punta, el gobierno fomentó la internacionalización de las empresas tecnológicas de capital local desarrolladas en las décadas previas, financiando operaciones de fusión y adquisiciones de capitales extranjeros²¹².

En paralelo, mediante el lanzamiento del Plan de Mediano y Largo Plazo para el Desarrollo de Ciencia y Tecnología (2006-2020) y posteriormente mediante el plan “Made in China 2025” el gobierno lanzó diversos incentivos financieros y reembolsos impositivos para impulsar el desarrollo nacional de innovaciones en sectores estratégicos (DiPippo *et al.*, 2022). A partir de aquí, no se trató simplemente de fomentar el acceso de las empresas chinas a la tecnología de punta, sino explícitamente de que las grandes empresas chinas –en conjunto con las instituciones estatales de I+D– fueran las desarrolladoras de las innovaciones²¹³ (Ito, 2019), no sólo para detentar la propiedad intelectual y reducir el pago de regalías, sino también en la búsqueda de erigirse como el país que establezca a nivel global los estándares de las nuevas tecnologías en desarrollo (Girado 2017 y 2020).

Otro aspecto comúnmente destacado en la literatura que aborda el sistema científico y tecnológico de China es el rol que ocupó en el desarrollo de las multinacionales de origen local la vinculación con el complejo aeroespacial y militar, ambos de gran expansión a lo largo de todo el período de reformas (Girado, 2017; Colombo y de Angelis, 2021). A su vez, una característica distintiva de los programas

²¹² Como ya fuera mencionado, uno de los en este sentido ha sido la compra por parte de Lenovo de la división de computadoras personales de IBM en 2004, a partir del cual acceso no sólo la empresa buscaba acceder a ciertas capacidades tecnológicas sino también a sus redes globales de proveedores y clientes (Strugeon y Kawakami, 2011; Colombo y de Angelis, 2021).

²¹³ El plan “Made in China 2025” tiene como una de sus características la implementación de subsidios y fondos de inversión provistos por el Estado para impulsar el desarrollo de tecnología local vinculada al “smart manufacturing” (desarrollo de nuevos robots industriales, sensores inteligentes, microchips de identificación por radiofrecuencia, entre otros). A diferencia de los capitales locales, las empresas de capital extranjero que operan en China son excluidas de los esquemas de subsidios, no se les garantiza seguridad de sus datos de negocio, entre otros obstáculos y restricciones de acceso al mercado local (Wübbecke *et al.*, 2016)

tecnológicos chinos respecto a otros países de la región es que los objetivos y prioridades se determinan centralizadamente por parte del Estado nacional, pero se otorga cierta autonomía a los gobiernos provinciales para la implementación de los mecanismos específicos a partir de los cuales alcanzar dichos resultados (Wübbecke *et al.*, 2016). Por último, la persistencia de políticas industriales y científicas de carácter “vertical” (en tanto prima la planificación estatal orientada al desarrollo tecnológico de ciertos sectores específicos), ha sido destacada como un rasgo distintivo de la política china, en oposición a sus vecinos regionales que si bien comenzaron con este tipo de políticas han virado luego hacia mecanismos de fomento horizontales hacia los diversos sectores (DiPippo *et al.*, 2022).

En este sentido, Zenglein y Holzmann (2019) destacan que en el plan industrial vigente, “*Made in China 2025*”, no existe una prioridad por el desarrollo de innovaciones de frontera o de empresas líderes a nivel global en los sectores de alta tecnología “tradicionales” (aeroespacial, software, fabricación de maquinaria). En estos sectores simplemente se aspira a que el mercado interno otorgue el espacio para que las empresas existentes reduzcan las brechas tecnológicas que aún persisten con respecto a los países centrales. En cambio, los recursos puestos a disposición por el Estado fueron orientados particularmente al desarrollo de innovaciones en los sectores cruciales de lo que los autores denominan la “cuarta revolución industrial”. Entre los desarrollos tecnológicos en los que China se encuentra a la vanguardia a nivel mundial se mencionan las redes de 5G, los trenes de alta velocidad, las redes eléctricas de ultra-alto voltaje, la electromovilidad, y las técnicas de *smart manufacturing* basadas en *big data*, *cloud computing* e inteligencia artificial. No obstante, como punto débil del aparato científico y productivo se destaca aún un rezago en la producción de nuevos materiales, de semiconductores y otros componentes claves para la elaboración de maquinaria y de tecnologías digitales.

Si bien este conjunto de reformas y planes de ciencia y tecnología desplegados han sido necesarios para el *catch-up* tecnológico que ha evidenciado el país, es cierto que en gran medida estos planes han seguido la “huella” de lo realizado por Japón y los Tigres (Zenglein y Holzmann, 2019), más allá de la mencionada descentralización regional y el carácter vertical que aún conserva como rasgo distintivo la política industrial china. En este sentido, cabe hacer un breve señalamiento sobre la singularidad de la trayectoria de

China que, como veremos a continuación a partir de diversos indicadores, parece alcanzar o superar a sus vecinos regionales en muchos aspectos tecnológicos.

Retomando los desarrollos teóricos propuestos en 2.1.5, resulta útil focalizar sobre las condiciones materiales que le permitieron al Estado chino hacer de esas políticas herramientas tan efectivas. Interesa señalar aquí dos condiciones, ambas asociadas a la escala. Por un lado, la escala que adquirió el proceso de acumulación nacional tras el proceso de reformas y apertura significó que el volumen de riqueza que el Estado pudo recaudar y destinar hacia los distintos planes de desarrollo científico y tecnológico fuera ostensiblemente superior al de sus vecinos^{214,215}. Por otro, en el tamaño de su mercado interno en desarrollo (en constante ampliación dada la continuada transformación de parte de la superpoblación rural en fuerza de trabajo activa en los ámbitos urbanos y dado el crecimiento de los salarios), el Estado chino encontró una herramienta potente para negociar las condiciones de ingreso de los capitales extranjeros que permitieran a los capitales locales acceder a la tecnología de punta²¹⁶.

A su vez, el cambio en el tipo de políticas desplegadas en el sistema científico-tecnológico puede asociarse a las condiciones requeridas para la valorización de los capitales locales en cada momento del tiempo. En los inicios del período de reformas, dado el rezago técnico de los capitales locales, el Estado chino otorgó condiciones propicias para el ingreso del capital extranjero, pero hizo “ojos ciegos” a los reclamos

²¹⁴ DiPippo *et al.* (2022) realizaron una estimación para el año 2019 del gasto estatal en política industrial (tomada ésta en un sentido amplio) en China de forma comparativa a otras Corea del Sur, Taiwán, Japón, Alemania, Francia, Estados Unidos y Brasil. En dicho informe, tomando sus estimaciones más conservadoras sobre China, encuentran que el gasto en política industrial de este país expresado como porcentaje del PIB fue el mayor de todos los países por amplia diferencia (1,48% en China respecto a 0,67% en Corea del Sur que se posicionó en segundo lugar). Si la diferencia ya es abultada en términos relativos al PIB, en términos absolutos la estimación más conservadora arroja unos 348.000 millones de dólares de paridad de poder adquisitivo gastados por China, lo cual cuasi cuadriplica los 84.000 millones gastados por Estados Unidos (segundo en el *ranking*). En línea similar, Wübbecke *et al* (2016) señalan que los fondos provistos por el Estado chino en el marco del plan “Made in China 2025” son marcadamente superiores a los destinados, por ejemplo, por el gobierno alemán en su programa de “Industria 4.0”.

²¹⁵ El volumen de riqueza destinado al desarrollo tecnológico se concibe aquí en un sentido amplio que engloba tanto la creación de instituciones para la investigación en ciencia básica, la creación de parques tecnológicos e infraestructura científica de soporte para las empresas, como la financiación por la vía del crédito barato, subsidios directos, exenciones impositivas o inyecciones de capital a las empresas tecnológicas tanto en su proceso inicial de desarrollo en el ámbito local y en su posterior proceso de internacionalización bajo la adquisición de empresas internacionales.

²¹⁶ Esta argumentación no implica quitar mérito o depreciar el trabajo realizado por la burocracia estatal, que en distintos momentos del tiempo identificó las trabas que enfrentaba el desarrollo científico local, diseño planes de acción y negoció a partir de ellos con las empresas internacionales. Sino simplemente remarcar que la efectividad de las estrategias tomadas sólo puede comprenderse contemplando las mencionadas “ventajas” con las que contaba el Estado para operar de dicha manera.

respecto a la falta de garantías de la propiedad intelectual por parte de las empresas y gobiernos de las principales potencias (Durand y Milberg, 2019). Por otra parte, las políticas más recientes orientadas a la generación de empresas locales innovadoras y al desarrollo de estándares en nuevas tecnologías expresan la necesidad de que, ante el sostenido proceso de crecimiento salarial (ver capítulo 5), el Estado reoriente el proceso nacional de acumulación de capital nacional apuntando a competir en segmentos más complejos del mercado mundial. Al mismo tiempo, lo que está en juego es la posibilidad de alterar la dirección de los flujos de riqueza extraordinaria vinculados a las innovaciones, al pasar de ser un país importador a un país productor de éstas. En este sentido, puede entenderse como China ha reforzado desde fines de la década del 2000 sus políticas de propiedad intelectual, incluso firmando acuerdos bilaterales con países como Corea del Sur, Suiza o Australia que incluyen capítulos enteros dedicados a la protección de los derechos de propiedad intelectual (Guo, 2016, Yu, 2017, Durand y Milberg, 2019).

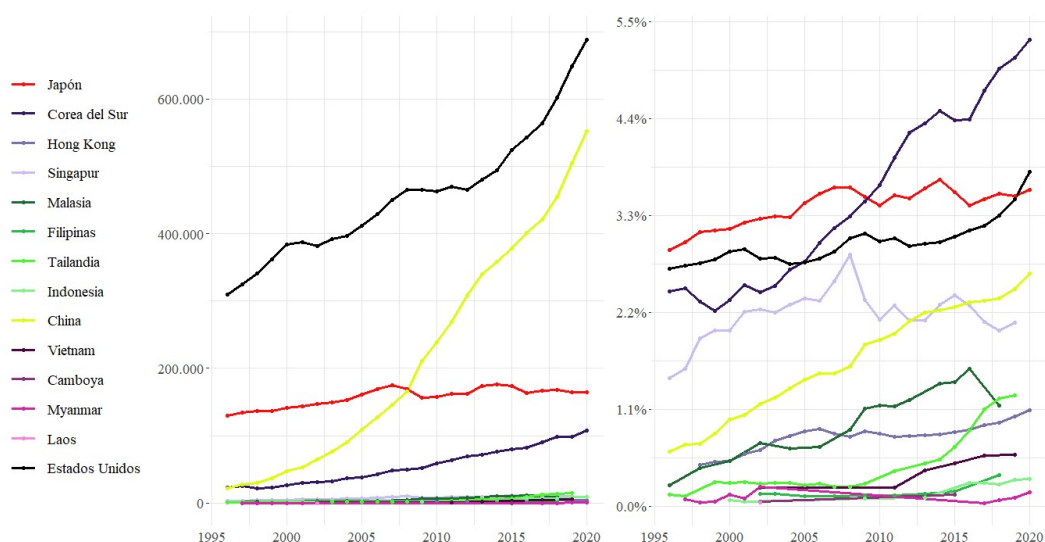
217

6.2. Los indicadores tecnológicos en perspectiva comparada

Comenzando por la faceta que involucra directamente el volumen de riqueza destinado anualmente a la investigación y desarrollo, el Gráfico 6.1 muestra la evolución de la inversión en I+D para el período 1995-2020 expresada, en el panel izquierdo, en términos absolutos en dólares de paridad de poder adquisitivo de 2017 y, en el panel derecho, como % del PIB.

Gráfico 6.1. Inversión en I+D en millones de dólares de paridad de poder adquisitivo de 2017 (panel izquierdo) y en % del PIB (panel derecho). Años 1995 a 2020

²¹⁷ Yu (2017) destaca como un hito central en este cambio de política al lanzamiento en 2008 de la Estrategia Nacional de Propiedad Intelectual. Según el autor, hasta entonces las reformas vinculadas a la propiedad intelectual atendían principalmente las demandas externas asociadas a la violación de estos derechos, mientras que esta Estrategia se orientó por una necesidad interna de fomentar un mayor grado de innovación y/o control de derechos de propiedad intelectual, marcas y patentes por parte de capitales locales. “La introducción de la Estrategia Nacional de Propiedad Intelectual reflejaba la frustración de los dirigentes chinos ante el control extranjero masivo de los derechos de propiedad intelectual, cuya concesión de licencias había drenado una cantidad considerable de las reservas de divisas del país” (Yu, 2017, pp. 1085, traducción propia). Por otra parte, la medida en que China fue logrando consolidar “campeones nacionales” con capacidades innovativas en sectores de alta tecnología se refleja en la posición cambiante adoptada por el Estado en los organismos internacionales de comercio y propiedad intelectual. En términos del autor, “China pasó de ser un país “rompe-normas” o “adopta-normas”, a ser un país “crea-normas” y “promueve-normas” (Yu, 2017, pp.1086, traducción propia).



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

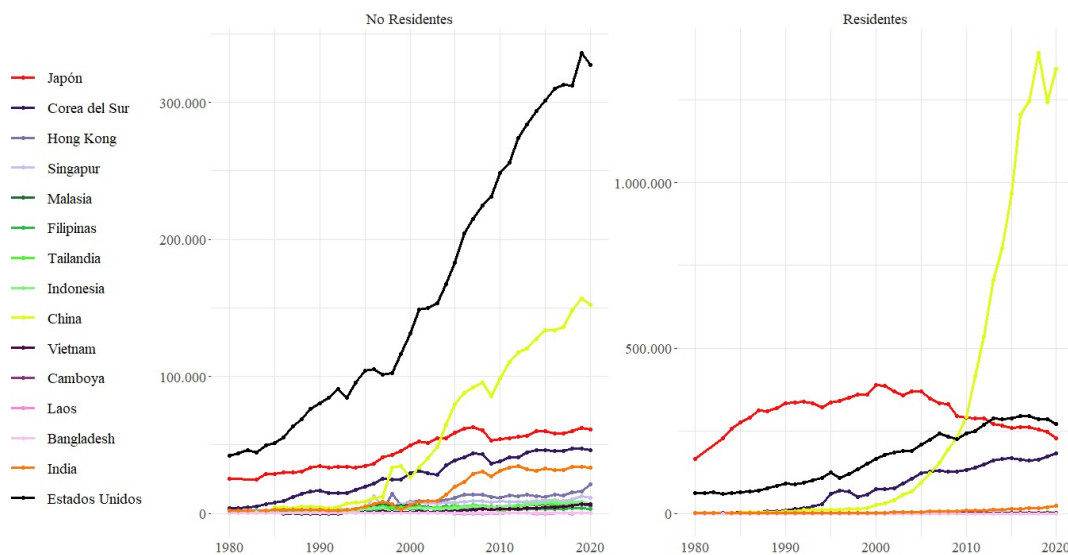
Como se puede ver allí, el volumen absoluto de inversión en I+D que tiene lugar en China se ha incrementado exponencialmente desde el año 2000. Para el año 2020 este volumen fue equivalente al 235% del evidenciado en Japón, ubicándose incluso en niveles cercanos a Estados Unidos (80%). En términos relativos al PIB, el aumento de la inversión en I+D de China también ha sido considerable, pasando del 0,5% en 1995 a un 2,5% en 2020. Si bien en 2020 se encuentra aún por debajo de lo evidenciado en Corea del Sur (5,4%) y en Japón (que junto a Estados Unidos muestran un nivel en torno al 3,5%), no resulta menor resaltar que ninguno de los restantes países de la región asiática ha alcanzado una participación tan elevada. En tanto ya supera a dos de los Tigres Asiáticos, este indicador resulta una buena expresión de la ruptura que China supuso en términos de la estructura jerárquica regional.

No obstante, como señalan Colombo y de Angelis (2021), cabe destacar que un rasgo distintivo de China con relación a la inversión en I+D es que destina un muy bajo porcentaje a la investigación básica (5 %) en comparación con países desarrollados, en los cuales esta ocupa entre el 5 % y el 24 % de la I+D total. Aunque dicho monto ha estado creciendo, aún prima en China la I+D que tiene como principal destino el desarrollo experimental y la investigación aplicada.

En el Gráfico 6.2 se puede observar la evolución en la solicitud de patentes por país desagregadas según el carácter de residentes o no de la economía del agente solicitante. A partir de la década del 2000, se observa un crecimiento sostenido de la solicitud de patentes en China. Acorde a las dinámicas descritas de 6.1 respecto a una

primera fase del *catch-up* caracterizada por políticas orientadas más hacia la adopción de tecnología extranjera por parte de los capitales locales que a su desarrollo “autóctono”, las solicitudes realizadas por no residentes en China comienzan a crecer antes, hacia fines de la década del 1990. Ya para el año 2005 el indicador alcanza valores que superan a todos los países de la región, aunque hasta la actualidad no ha alcanzado a Estados Unidos, país que más que duplica la recepción de patentes de no residentes (157.000 por parte de China contra 336.000 en Estados Unidos). En términos de las solicitudes recibidas por residentes de la propia economía, el crecimiento exponencial observado en China desde los 2000, ya lo ubicaba en el 2010 como el líder a nivel global. Para el año 2020, las 1.243.000 solicitudes registradas por residentes de China más que cuadruplicaban las registradas por residentes de Estados Unidos (285.000).

Gráfico 6.2. Solicitud de patentes por países de recepción según criterio de residencia de solicitantes. 1980-2020



Fuente: Elaboración propia en base a Organización Mundial de la Propiedad Intelectual.

Cabe aclarar que, si bien se presentan aquí datos de solicitudes de patentes, su ratio de aceptación es tal que China ya lidera globalmente el ranking de patentes en vigencia²¹⁸. Particularmente, al analizar la distribución de las patentes según el tipo de tecnologías, actualmente China presenta como rubro mayoritario el de las tecnologías vinculadas a la computación (15,7% de las solicitudes totales). Este rubro es también el

²¹⁸ Por otra parte, también China figura como líder global en el registro de marcas comerciales y el de diseños industriales.

mayoritario en Estados Unidos (13%). A diferencia, entre los países de mayor desarrollo de la región, Japón muestra como mayor rubro el de maquinaria eléctrica (10,7%) y Corea del Sur el de comunicación digital (10,9%). Destaca especialmente entre las empresas residentes de China el rol ocupado por Huawei que entre 2020 y 2022 presentó 20.105 patentes, lo cual aproximadamente duplica a las casi 10.521 presentadas por Samsung de Corea del Sur y las 9.959 presentadas por Qualcomm de Estados Unidos²¹⁹.

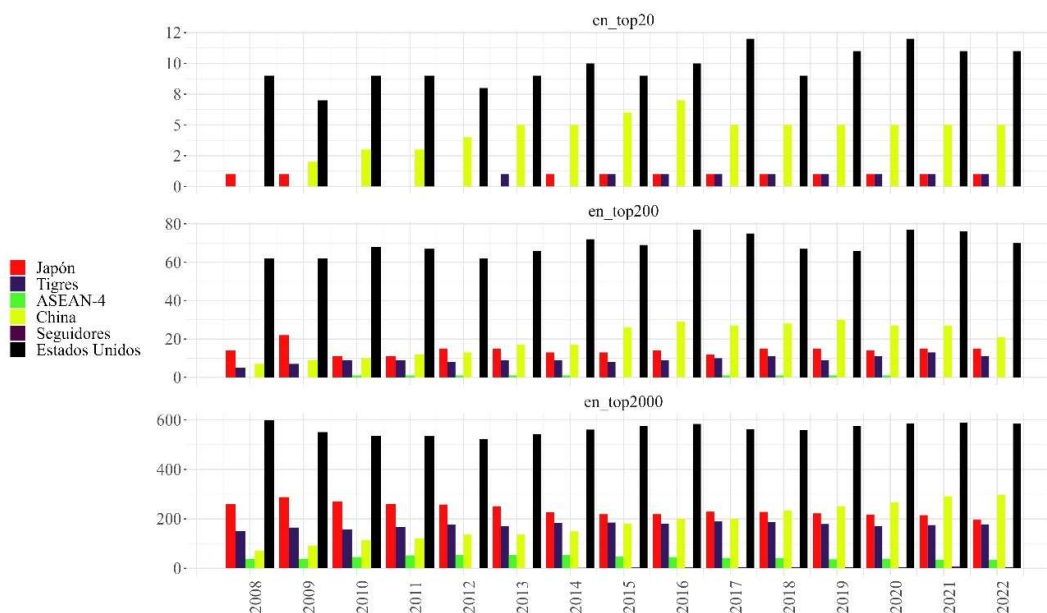
En línea con estas últimas evidencias, y retomando lo señalado en 2.1.3 sobre la dinámica de funcionamiento de los “capitales medios”, distintos estudios han destacado que los capitales de mayor tamaño son los que contribuyen en mayor medida a la inversión en I+D, al crecimiento del patentamiento de procesos y productos y al desarrollo tecnológico en general. No sólo las empresas que operan a gran escala cuentan con mayores capacidades para absorber los costos de las inversiones en capital fijo (Chandler, 1977), sino que son las que pueden obtener mayores retornos a las inversiones en I+D y, por ende, tienen mayor propensión a realizar estas actividades (Pagano y Schivvardi, 2003). A su vez, como muestran empíricamente Lee *et al.* (2013), el desarrollo de capitales nacionales de gran tamaño presenta un efecto positivo en el crecimiento económico de los países y es determinante de la capacidad de sostener un ritmo estable de crecimiento y abandonar la denominada “trampa del ingreso medio”. Por otra parte, se ha señalado que la presencia de grandes empresas no sólo expande directamente las capacidades exportadoras, sino que otorga mayores posibilidades para la integración de capitales de menor tamaño (que por sí mismos no podrían alcanzar los mercados internacionales) como proveedores auxiliares de los procesos productivos más complejos y masivos de las grandes empresas orientadas al mercado mundial, siendo ello un factor que contribuye a su estabilidad (Sanidas, 2006).

En este sentido, otra evidencia del alcance del proceso de acumulación chino está en la capacidad de transformación de capitales de origen local en grandes multinacionales que operan a escala global y que, en términos del desarrollo planteado 2.1.3, pueden ser catalogados como auténticos “capitales medios” o “normales”. Aunque dicha identificación no resulta exacta, es posible tomar como una expresión de ello a la información publicada por Forbes sobre las 2000 empresas de mayor tamaño a nivel

²¹⁹ La información corresponde a los “Statistical Country Profiles” del año 2022 de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. https://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/ y <https://www.wipo.int/en/ipfactsandfigures/patents>. Último acceso: 15/01/2024.

global. Dicho *ranking* surge de un promedio ponderado de cuatro métricas: ventas, ganancias, patrimonio y valor de mercado de las empresas. El Gráfico 6.3 muestra para el agregado de los países de cada oleada de desarrollo de la región (sumando también a Estados Unidos), la evolución en la cantidad de empresas nacionales que se ubican respectivamente entre el *top 20*, *top 200* y *top 2000* del *ranking* entre los años 2008 y 2020. En las tres métricas se observa una tendencia similar. En 2008, China se ubicaba por debajo de Japón y del agregado de los Tigres. Tanto por el ascenso a los primeros puestos globales de las empresas chinas ya ubicadas en el *ranking* en 2008 como por la incorporación de nuevas empresas, en los tres puntos de corte establecidos, el crecimiento de China lo ubica por encima de aquellos países en la actualidad. Para el año 2022, 297 empresas chinas se encuentran en el *top 2000* global, 21 empresas integran el *top 200* y 5 el *top 20* mundial. Estos valores, sin embargo, se encuentran por debajo de Estados Unidos, que presenta respectivamente 585, 70 y 11 empresas en dichos puntos de corte.

Gráfico 6.3. Cantidad de empresas en el top 20, 200 y 2000 del ranking Forbes-2000 según grupos de países



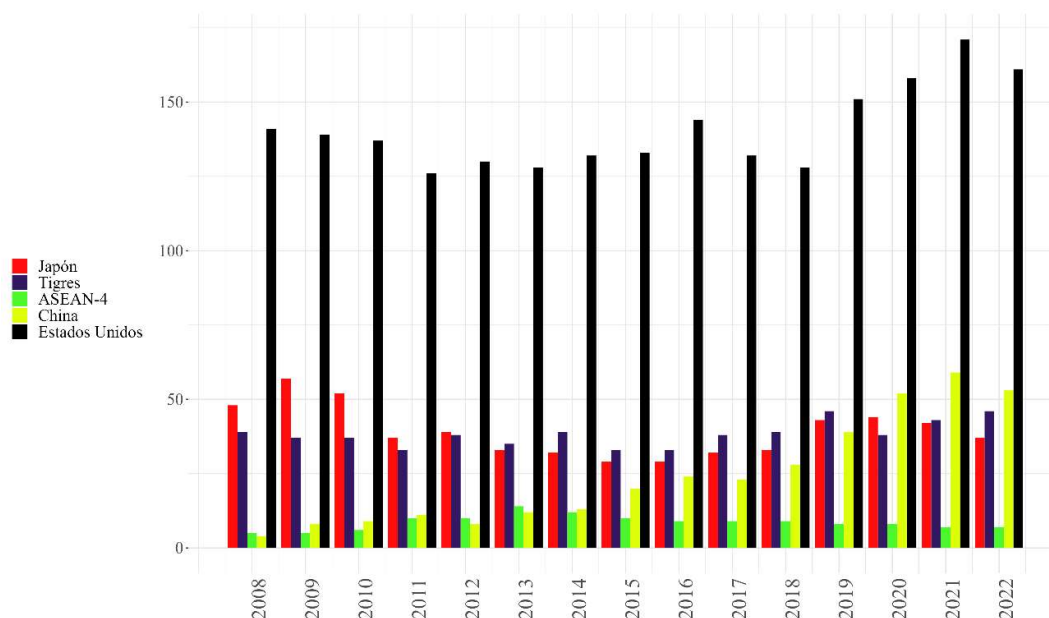
Fuente: Elaboración propia en base a Forbes.

Cabe aclarar que entre las empresas chinas que se ubican en los primeros puestos del ranking priman bancos y entidades financieras (ICBC, China Construction Bank, Agricultural Bank of China, Bank of China, Ping An Insurance Group, entre otros), lo cual en cierta forma se diferencia de Estados Unidos donde en los primeros puestos del

ranking además de ciertas entidades financieras (como JP Morgan Chase, Berkshire Hathaway) también se encuentran empresas tecnológicas (Amazon, Apple, Alphabet, Microsoft).

No obstante, aunque en posiciones un poco inferiores en el ranking respecto a Estados Unidos, China también presenta en el *top 2000* una numerosa cantidad de empresas de rubros tecnológicos (Tencent, Alibaba, Xiaomi, China Telecom, BOE Technology Group, Wanhua Chemical Group, entre otras). El Gráfico 6.4 muestra la evolución de la cantidad de empresas sólo de ramas asociados a un alto desarrollo tecnológico. De esta forma, se excluyen rubros como el sector bancario y financiero, de seguros, así como grandes constructoras y empresas petroleras, dónde se concentran a nivel global las primeras posiciones del ranking. Al realizar este recorte, se observa una tendencia similar a lo observado en el Gráfico 6.3. La cantidad de empresas tecnológicas chinas en el *ranking* ya ha superado en los últimos años a Japón y al agregado de los Tigres.

Gráfico 6.4. Cantidad de empresas en el ranking Forbes-2000 en ramas de alto nivel de desarrollo tecnológico



Fuente: Elaboración propia en base a Forbes. Nota: Incluye empresas dedicadas a la producción de *hardware* y *software*, telecomunicaciones, semiconductores, productos químicos, farmacéuticas y biotecnológicas.

Resta un último comentario respecto a la diferenciación de China respecto a la trayectoria evidenciada por los ASEAN-4 y por los países “Seguidores”. En el primer

caso, en el año 2008, el agregado de los cuatro países del grupo -que comenzaron sus senderos de industrialización exportadora de forma contemporánea a China- mostraba una cantidad de empresas entre el top 2000 similar a la de China. No obstante, China comienza a partir de allí a diferenciarse del de aquel grupo, el cual ha mantenido prácticamente constante su participación en el ranking (tanto en el total de empresas como en el recorte de los sectores tecnológicos). Por su parte, dentro de los países Seguidores la presencia en el *ranking* correspondiente a los sectores tecnológicos es nula (Gráfico 6.4), mientras que en el *ranking* general es escasa y se concentra en empresas de Vietnam que se acotan al sector bancario, de combustibles o construcciones (Vietin Bank, Petrovietnam Gas, Commercial Bank For Investment & Development Of Vietnam, Vingroup). El agregado de estos países alcanza su máximo de 6 empresas entre el *top* 2000 en el año 2021, apareciendo por primera vez una empresa aseguradora de Bangladesh.

En síntesis, no sólo China se muestra como el último espacio nacional de la región donde han alcanzado a desarrollarse un número significativo de capitales “medios”, sino que la magnitud en que éstos se han desarrollado supera con creces a lo ocurrido en cualquiera de los otros países de la región. A los fines ilustrativos, se presenta a continuación el *top* 20 de empresas chinas en el ranking Forbes más reciente (año 2022) tomando tanto a la totalidad de empresas como el recorte establecido para delimitar únicamente ramas de alto dinamismo tecnológico.

Cuadro 6.1. Posición en el ranking Forbes-2000 del año 2022. 20 empresas principales chinas según total de rubros y considerando únicamente ramas de alto nivel de desarrollo tecnológico

Top 20			Top 20 ramas de alto desarrollo tecnológicos		
Rank	Empresa	Rubro	Rank	Empresa	Rubro
2	ICBC	Bancario	28	Tencent Holdings	Software/TI
5	China Construction Bank	Bancario	33	Alibaba Group	Retail
8	Agricultural Bank of China	Bancario	194	China Telecom	Serv. Telecomunic
13	Bank of China	Bancario	293	Xiaomi	Hardware tecnológico
17	Ping An Insurance Group	Seguros	309	BOE Technology Group	Hardware tecnológico
21	PetroChina	Energía	394	Wanhua Chemical Group	Química
24	China Merchants Bank	Bancario	420	Baidu	Software/TI
28	Tencent Holdings	Software/TI	468	JD.com	Retail
30	Postal Savings Bank of China	Bancario	517	NetEase	Software/TI
33	Alibaba Group	Retail	582	Pinduoduo	Retail
45	Sinopec	Energía	608	Hikvision	Hardware tecnológico
55	Industrial Bank	Bancario	628	Meituan	Software/TI

62	Bank of Communications	Bancario	634	China Tower Corp.	Serv. Telecomunic
71	China Life Insurance	Seguros	662	Lufax Holding	Software/TI
105	China State Construction Engineering	Construcción	690	Legend Holding	Hardware tecnológico
108	Shanghai Pudong Development	Bancario	691	Sinopharm Group	Biotecnología
137	China Shenhua Energy	Energía	693	Luxshare Precision Industry	Hardware tecnológico
148	China Citic Bank	Bancario	724	Longi Green Energy Technology	Semiconductores
190	Poly Developments & Holdings Group	Construcción	752	TCL	Hardware tecnológico
194	China Telecom	Serv. Telecomunic	830	Zhongsheng Group Holdings	Retail

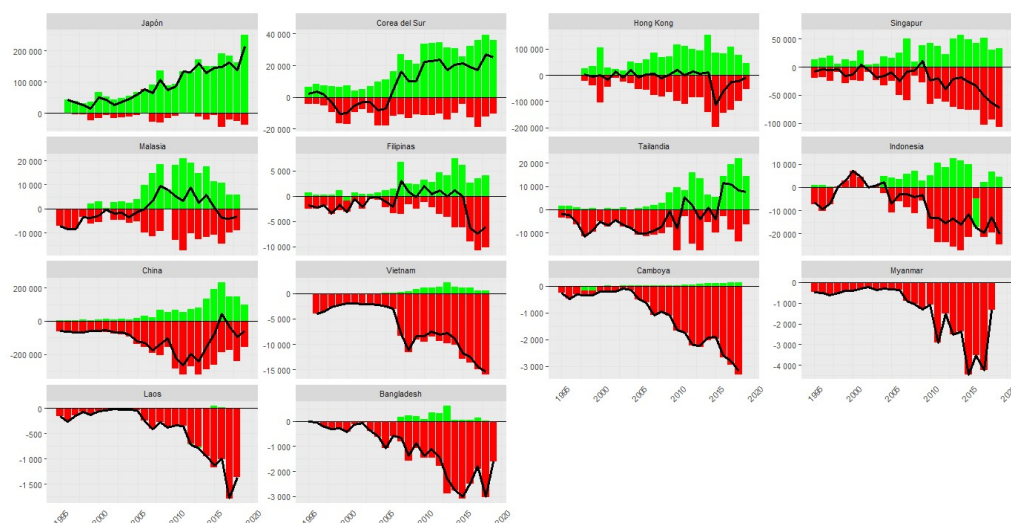
Fuente: Elaboración propia en base a Forbes.

Un último conjunto de evidencias que permite ilustrar la transformación del rol que ocupa China en la economía global puede obtenerse analizando ciertas partidas del Balance de Pagos en perspectiva comparada²²⁰. Como fuera mencionado anteriormente, al tiempo que en la fase inicial del despegue industrial de China (y también de muchos países vecinos) ocupó un rol central el ingreso a gran escala de capitales extranjeros, a partir de la década del 2000, y mediado por las políticas tecnológica destacadas previamente, se observa un creciente proceso de internacionalización de las empresas de origen local. Una expresión de ello se encuentra al analizar evolución de la partida de IED.

El Gráfico 6.5 presenta para cada país, con una escala propia, la evolución de activos y pasivos en concepto de flujos anuales de IED (expresados en dólares de 2020). Al concentrar la mirada en China, en primer lugar, destaca una vez más la diferencia de escala con el resto de los países. Los pasivos contraídos por la recepción de IED alcanzan su pico en 2010 con valores en torno a los 250.000 millones de dólares a precios de 2020, nivel máximo de la región. No obstante, desde ese año la recepción de IED cae en términos reales, proceso que contrasta con lo evidenciado en los países Seguidores que evidenciaron una continua expansión de la IED.

²²⁰ Se recurre aquí a la base de datos que provee el FMI que recopila y homogeneiza la presentación de las estimaciones que realiza cada país siguiendo la metodología 6 del Balance de Pagos (BP). Si bien no es del todo completa en cuanto a su cobertura temporal y desagregación, para una gran mayoría de los países a trabajar se cuenta con series de una gran cantidad de partidas desde el año 1995. No se proveen en esta base datos para Taiwán.

Gráfico 6.5. Activos (verde), pasivos (rojo) y saldo de IED (línea) expresados en dólares de 200. 1995-2019



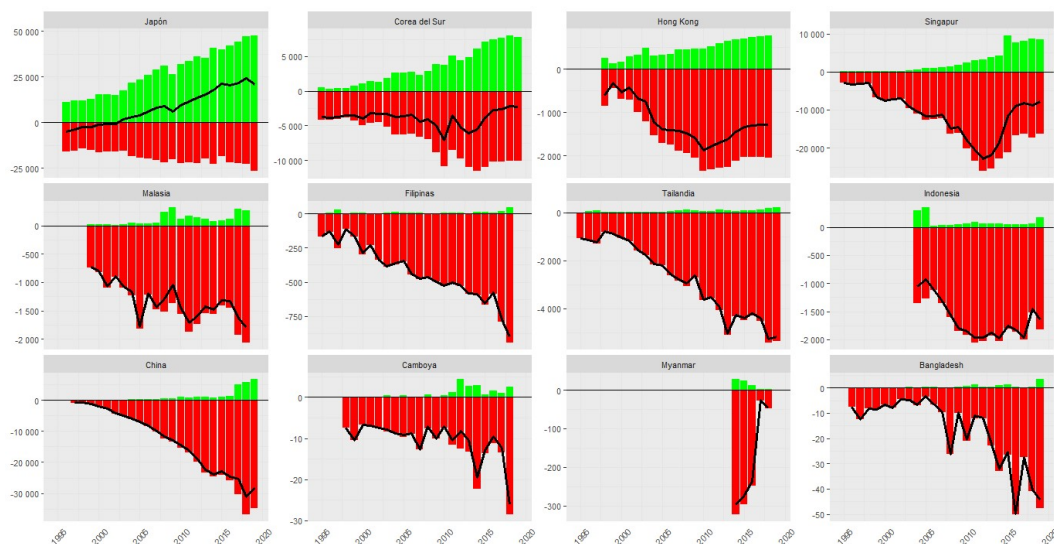
Fuente: Elaboración propia en base a FMI y BEA (USA).

Del otro lado, en línea con la creciente internacionalización de los capitales locales, se observa en China a partir del 2008 un crecimiento de los activos por IED, que para el año 2015 ya habían alcanzado escalas similares al líder regional, Japón. Aquí nuevamente, se establece un marcado corte entre China y los "Seguidores", donde los flujos de activos por IED son insignificantes en relación con sus pasivos. Es decir que, mientras China se ha convertido en un espacio nacional que ha pasado de ser un receptor de inversiones extranjeras a un exportador de capital productivo hacia el resto del mundo, los países "Seguidores" aún continúan siendo meramente receptores.

Para concluir, se presenta un breve análisis de la partida del Balance de Pagos que corresponde a los Cargos por Servicios de Propiedad Intelectual. Esta puede tomarse como indicativa de la medida en que los países se posicionan en el mercado mundial como vendedores o compradores de derechos de uso tanto de resultados de procesos de investigación y desarrollo, como de innovaciones industriales en procesos o productos, de marcas registradas o franquicias, de *software* informático, productos audiovisuales, entre otros (Naciones Unidas, 2012). En el Gráfico 6.6 se presenta, también en una escala propia para cada uno de los países, la evolución en términos reales de los ingresos y egresos correspondientes a la partida en cuestión. Como puede verse allí, hasta fines del siglo XX todos los países de la región se muestran deficitarios en la misma. Sólo a partir del siglo XXI Japón logra posicionarse como el único país de la región con un superávit. En otros términos, más allá de las mencionadas diferenciaciones en el alcance del

escalamiento entre los países de la región, a excepción de Japón todos éstos siguen siendo centralmente importadores netos de tecnología bajo la forma del pago por patentes, derechos de uso y marcas.

Gráfico 6.6. Ingresos (verde), egresos (rojo) y saldo (línea) de la partida de Servicios de Propiedad Intelectual. Dólares de 2020. Años 1995 a 2019



Fuente: Elaboración propia en base a FMI y BEA (USA).

A pesar de que los Tigres muestran una persistencia del déficit en este rubro, presentan un volumen de ingresos que no resultan despreciables acorde a la escala propia de cada una de estas economías. Entre éstos, se distingue el caso de Corea del Sur por evidenciar un crecimiento tal de los ingresos que casi equilibra la balanza del rubro. En el caso de los países del ASEAN-4, el nivel de déficit no ha hecho más que incrementarse desde fines de la década del 1990. China comparte esta tendencia, aunque en los últimos tres años se observa un crecimiento de los ingresos en este concepto, lo cual refleja en cierta medida una capacidad de ciertas empresas residentes para exportar el producto de sus innovaciones tecnológicas²²¹.

²²¹ En el caso específico de esta partida, la base del Banco Mundial no provee estimaciones para Vietnam y Laos, mientras que los datos para Myanmar son escasos. Bangladesh y Camboya, los países “Seguidores” para los cuales se dispone de información, muestran también un marcado déficit en la partida, sin señales de un incremento en los ingresos.

6.3. Síntesis

En este breve capítulo se han analizado distintos indicadores asociados al desarrollo tecnológico que refuerzan la noción de que el proceso evidenciado por China ha significado una ruptura en la región. No sólo en términos absolutos ya se manifiesta como el país con mayor nivel de inversión en I+D a nivel global, sino que incluso en términos relativos a su PIB, dicho nivel supera con creces a lo evidenciado en los países de industrialización contemporánea de la región. Otra expresión del posicionamiento tecnológico de China que se ha destacado ha sido su consolidación a nivel global como líder en patentamientos (tanto en solicitudes como en patentes vigentes). Particularmente, en esta tendencia ha jugado un papel la posibilidad de desarrollar empresas de origen nacional al punto tal de constituirse como multinacionales que operan como “capitales medios” a nivel global. Tomando como expresión de ello la cantidad de empresas ubicadas el ranking Forbes2000, se ha mostrado cómo China superó tanto a Japón como al agregado de los países de las distintas oleadas de desarrollo de la región.

Se ha resaltado también cómo este proceso fue mediado por una transformación de las políticas científicas y tecnológicas que, luego de un primer momento centrado en la negociación para la importación y difusión de la tecnología foránea, ha virado hacia el fomento del proceso de internacionalización de los capitales locales y hacia el desarrollo autóctono de innovaciones tecnológicas en el país. Particularmente, en comparación con otros países de la región, se ha destacado tanto el volumen de recursos que ha destinado el Estado nacional chino en sus últimos planes de ciencia y tecnología como el carácter vertical que ha primado en ellos, al otorgarse mayor prioridad al desarrollo de nuevas tecnologías en sectores claves de la cuarta revolución industrial.

Ahora bien, aunque el proceso de acumulación de capital chino está crecientemente ligado al desarrollo de una base tecnológica nacional, como se ha procurado mostrar en los capítulos previos, ello no significa en absoluto que en el país prime el trabajo complejo por sobre aquel que demanda una fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada. La concepción sobre el estadio económico, tecnológico y social de China necesariamente debe escapar a la dualidad planteada entre países “desarrollados” o “subdesarrollados”. Incluso más, la caracterización de su papel en la división internacional del trabajo tampoco puede reducirse a encasillarlo como un mero país proveedor de fuerza de trabajo barata o como uno donde las condiciones generales de reproducción de su población son las de un país que participa del desarrollo

científico y tecnológico. China muestra signos de ser ambas cosas al mismo tiempo. Con esta noción en mente y retomando algunas de las evidencias plasmadas hasta aquí, en el capítulo siguiente se buscará destacar cuáles han sido los elementos distintivos de su proceso de acumulación de capital que contribuyen a explicar esta particularidad.

7. Factores distintivos del proceso de acumulación de capital en China

Como se ha destacado a lo largo de los capítulos previos, el proceso de desarrollo de China aparece como un caso que se distingue de los restantes países de la región no sólo cuantitativa, sino también cualitativamente. Con énfasis en distintas discusiones, campos o problemáticas, esta excepcionalidad de China ha sido también destacada por diversos autores. Whittaker *et al* (2010) enfatizaron cómo la particular velocidad con la cual se desató el proceso nacional de desarrollo económico dio lugar a la simultaneidad de indicadores de “alto y bajo nivel de desarrollo”²²² tanto en aspectos tecnológicos como educativos, de calidad de vida de la población, entre otros. Por su parte, Li (2007) destacó que el esquema regional de los “gansos voladores”, que había establecido un orden temporal-jerárquico en la región, se vio alterado con el ascenso de China, convirtiéndose este país en el núcleo de las redes de producción regionales. A su vez, Li *et al.* (2012) señalaron que la industrialización de China se distinguió del característico proceso de los países antecesores de la región dado que el desarrollo de sectores más complejos no se correspondió con una pérdida de competitividad en las industrias “livianas”²²³.

Por otra parte, específicamente en el campo del comercio internacional, en un estudio del período 1992-2003, Rodrik (2006) ya señalaba al caso de China como un “milagro” en tanto la sofisticación de su canasta exportadora no se condecía con la esperable para un país con su nivel de ingreso per cápita, mientras que Schott (2006) mostró como desde la década de 1970 la canasta exportadora china es la que más ha tendido a asemejarse, entre otros competidores, a aquella de los países de la OCDE. Por su parte, en línea con lo señalado anteriormente, Zhang (2006) destacó que la expansión exportadora de China se sostuvo con un incremento de su competitividad en todos los mercados y no en ciertos sectores específicos.

A su vez, a diferencia de lo ocurrido con sus antecesores regionales, el alcance del proceso de acumulación en China parece haberle dado en los últimos años la posibilidad de disputar el desarrollo tecnológico con los países clásicos. Como expresión actual de

²²² Las comillas obedecen a la traducción de la terminología de los autores en cuestión aun cuando, como se manifestó en el cierre del capítulo previo, desde el enfoque planteado aquí se considera que la misma no resulta útil para expresar el papel ocupado por el país en la división internacional del trabajo.

²²³ Como también destaca Li (2007), esta capacidad de permanecer competitivo en diversas ramas, a su vez, sería explicativa del carácter “nodal” de China de las redes de producción regionales, en tanto establece vínculos comerciales y de inversión tanto con los países de desarrollo más temprano de la región (Japón y Tigres) como con los contemporáneos y seguidores.

ello suele señalarse la capacidad de China para participar en el desarrollo de tecnologías de internet de 5ta generación, en avances en el campo de la inteligencia artificial (Panitch y Gindin, 2013; Colombo y de Angelis, 2021; Girado, 2021), así como también el desarrollo de capitales de origen nacional que alcanzaron a configurarse como grandes multinacionales en sectores de gran dinamismo tecnológico, tal como se detallara en el Capítulo 6.

Dados estos señalamientos y las evidencias plasmadas a lo largo de la Tesis, se abre una pregunta central que nutrirá este último capítulo: ¿qué elementos permiten explicar el alcance que tomó el proceso nacional de acumulación de capital en China en comparación al del resto de países de la región? Esta pregunta, a su vez, puede desanidarse analíticamente en dos. ¿En qué medida han sido aspectos específicos del país los que permitieron este alcance? y ¿en qué medida ello se explica por otros cambios tecnológicos globales que se sucedieron contemporáneamente con la integración de China a la NDIT?

Los dos primeros apartados del capítulo estarán avocados cada uno de ellos a desplegar dos “factores” específicos de China que se entiende aquí han sido determinantes de la particular capacidad de avance hacia el desarrollo de actividades de alta complejidad tecnológica en el país en convivencia con la reproducción de las capacidades competitivas de los capitales industriales en los sectores “tradicionales”. El primero de los factores tiene que ver con los mecanismos que se han habilitado a partir de **la escala** que adquirió el proceso nacional de acumulación de capital. El segundo, con el rol que ha jugado la particular **capacidad de diferenciación de la fuerza de trabajo** que históricamente se ha reproducido en el país²²⁴. El tercer apartado, se concentrará en destacar como el abaratamiento de las tecnologías de automatización a nivel global, y la particular capacidad que mostró China para su adopción tras la crisis del 2008, resulta un aspecto determinante para comprender no sólo la reconfiguración atravesada por China sino también el escenario regional en su conjunto.

²²⁴ En cierta medida ambos factores han sido resaltados en las evidencias empíricas y en algunos de los argumentos plasmados en los capítulos previos. De lo que tratan estos apartados, entonces, es de profundizar algunos detalles omitidos previamente y de desplegar de forma más integral como estos factores han operado en distintas etapas del desenvolvimiento del proceso de acumulación nacional.

7.1. La escala: del volumen de superpoblación y el ingreso masivo del capital extranjero a las potencialidades derivadas del tamaño del mercado interno

Como se ha puesto de manifiesto en los capítulos previos, la escala alcanzada por el proceso de acumulación nacional chino desde su ingreso a la NDIIT aparece en sí misma como un elemento distintivo respecto a los países restantes de la región. No obstante, el proceso chino no ha sido simplemente una reproducción de las trayectorias adoptadas por sus países vecinos a una escala superior, sino que se han resaltado diferencias cualitativas en su inserción comercial, en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo, en la dinámica de su sistema científico-tecnológico y en la capacidad de desarrollo de empresas multinacionales, entre otros aspectos. En lo que sigue de esta sección, se procurará dar cuenta cómo bajo distintos mecanismos, dicha diferencia cuantitativa ha sido determinante para gestar las diferencias cualitativas que presenta China respecto a sus pares regionales.

Tal como fuera detallado en la sección 3.2, más allá de los niveles salariales vigentes y de los atributos portados por la fuerza de trabajo, el volumen de la masa de reserva de fuerza de trabajo disponible en China al momento que comenzaron las reformas de apertura aparece como un elemento determinante de la escala en que el capital extranjero ingreso al país, en gran medida, relocalizando producciones hasta entonces situadas en otros países de la región. De hecho, como fuera sostenido anteriormente, el volumen de los flujos de capital que recibió China resultó sustancialmente mayor a los recibidos por sus vecinos regionales y provino en gran medida de los Tigres o incluso de países del ASEAN4 (Guzmán & Toledo, 2005; Panitch & Gindin, 2013).

En primer lugar, la expansión del proceso de acumulación de capital chino a una escala inusitada a nivel regional²²⁵ conllevó al mismo tiempo el desarrollo a semejante escala del conjunto de obras asociadas a la construcción y ampliación de la red de puertos, trenes, rutas, y tendido eléctrico —entre otras tantas áreas vinculadas a la infraestructura y logística que resultan necesarias—. La configuración de múltiples áreas industriales con cantidades de establecimientos y volúmenes de producción récord a nivel global ha hecho

²²⁵ Como expresión de la escala comparada de China respecto a los países de la región pueden tomarse los indicadores presentados en los capítulos previos sobre los saldos comerciales (Gráfico 4.13), la participación en las exportaciones mundiales (Gráfico 4.15) o bien los valores absolutos de pasivos por recepción de IED (Gráfico 6.5)

de las economías de escala una ventaja adicional para la manufactura en China. Tal como señala Gereffi (2011), el volumen de inversiones en infraestructura y logística han dado una enorme ventaja a China al reducir los costos y tiempos del transporte de mercancías para la exportación. En línea con ello, Dollar (2008 y 2018) ha destacado también la gran velocidad a la cual se expandió la infraestructura tras el período de apertura²²⁶.

En segundo lugar, el gran volumen del ejército de reserva de fuerza de trabajo permitió mantener durante un tiempo prolongado niveles salariales sustancialmente bajos en términos internacionales²²⁷. Al igual que en otros países de la región, el despegue del proceso de acumulación de capital chino tras las reformas de apertura aparece **inicialmente relativamente desconectado de la capacidad interna de realización de mercancías**, dado que centralmente se trata de la valorización de capitales que hacen uso de la capacidad de pagar bajos salarios para producir mercancías que encuentran mayormente destino de realización en el exterior. De esta forma, la capacidad para reproducir durante un tiempo prolongado la baratura salarial aparece como una forma en que China triunfa en la competencia con los otros espacios nacionales que iniciaron contemporáneamente sus reformas orientadas a la industrialización exportadora. Como se desprende de lo evidenciado en los Capítulos 4 y 5, pese a que el despegue exportador de China se remonta a inicios de la década del 1990, hasta fines de la misma el salario industrial promedio era de los más bajos de la región. Recién para el segundo lustro de los 2000 se manifiesta de manera palpable una pérdida de la ventaja competitiva salarial, a partir de que el salario industrial en dólares supera con claridad los niveles de los países del ASEAN-4 y del grupo de Seguidores (ver Gráfico 5.11).

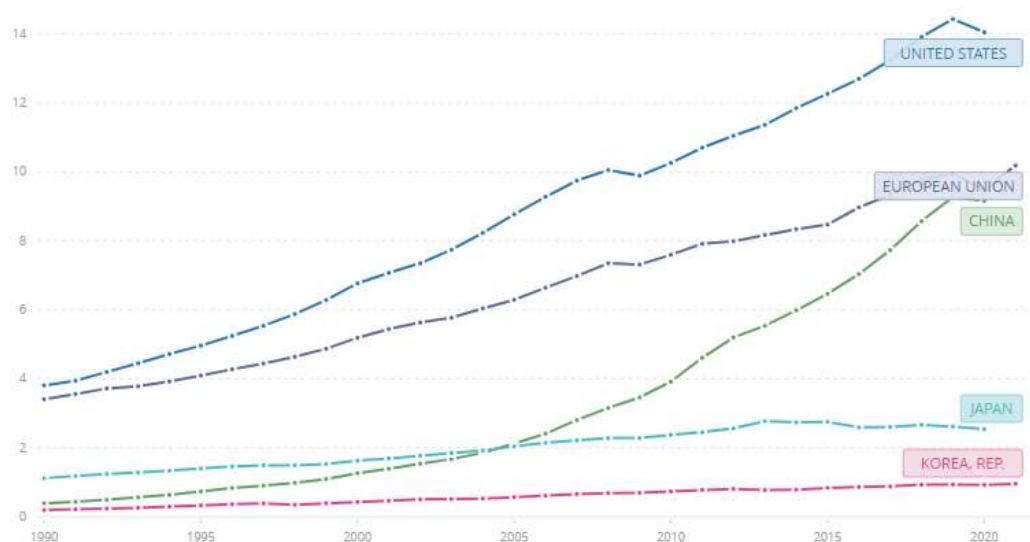
Ahora bien, aunque inicialmente la escala de la superpoblación jugó un rol central en sostener bajos salarios favoreciendo la competitividad internacional, particularmente en los sectores “trabajo-intensivos” (donde se concentraron primeramente los capitales que llegaron a China para producir con miras al mercado externo), **a medida que la superpoblación fue incorporada como fuerza de trabajo en activo en los centros urbanos, se multiplicó el volumen de demanda interna** tanto por el crecimiento

²²⁶ El autor también destaca que, dado que la inversión y la gestión de las obras fue descentralizada hacia los gobiernos locales, dicha expansión ocurrió en mayor medida en las áreas costeras de mayor atracción de inversión extranjera donde se contaba con mayor recaudación para solventar dichas obras.

²²⁷ Más allá del bajo nivel del promedio salarial, también juega un rol central la extrema diferenciación en las condiciones de explotación de distintos fragmentos de la clase obrera. Este aspecto se desarrolla en mayor profundidad en el apartado siguiente.

cuantitativo de la clase obrera como por el crecimiento del salario desatado del relativo agotamiento de la reserva de fuerza de trabajo (sobre esta tendencia, ver 2.1.4 y 5.1). Como muestra el Gráfico 7.1, hacia fines de la década de 1990 esta tendencia fue configurando al mercado interno chino como uno de los más grandes de la región, lo cual se exacerbará en la década del 2000 y particularmente tras la crisis de 2008, posicionando a China como la segunda economía a nivel mundial en términos del valor absoluto del consumo privado agregado²²⁸, por debajo de Estados Unidos, pero en un nivel que en la actualidad supera a la totalidad de la Unión Europea.

**Gráfico 7.1. Consumo privado en moneda de paridad de poder adquisitivo de 2017
(millones de millones de dólares PPA)**



Fuente: Banco Mundial

El desarrollo del mercado interno chino como uno de los más grandes del mundo tuvo múltiples implicancias en el devenir de su proceso nacional de acumulación de capital. Por un lado, dicho tamaño de mercado otorgó la magnitud de demanda necesaria para que los capitales nacionales existentes y aquellos surgidos a partir del período de reformas incrementaran sus escalas productivas, volviendo más rentable la incorporación de nuevas tecnologías a los procesos de producción. Esta disponibilidad de demanda

²²⁸ Se utiliza aquí el agregado de consumo privado y no el PIB dado que el argumento en cuestión pasa por delimitar el rol que juega el tamaño del mercado interno. A su vez, se expresa en términos absolutos (y no relativos al PIB) y tomando el coeficiente de paridad de poder adquisitivo en tanto se busca una medida de las cantidades físicas demandadas para el consumo final.

interna facilitó el crecimiento de las escalas productivas de dichos capitales sin tener que dar inicialmente el “salto” adicional que significa salir al mercado internacional²²⁹.

Tras transitar un tiempo bajo el “paraguas” inicial del mercado interno, como se ha destacado en el Capítulo 6, múltiples capitales de origen chino –con un elevado apoyo estatal mediante– se han transformado luego en líderes a nivel global, aspecto que también se refleja en la literatura que abordó análisis de sectores o empresas específicas. Li *et al.* (2019) destacan que, en la industria de los teléfonos móviles, la presencia de mercados periféricos y de gran tamaño resultó una dimensión fundamental de la capacidad que mostraron los capitales locales (Huawei y ZTE, los más destacados) para lograr el *catch-up* tecnológico²³⁰. En otros sectores, como el de suministro de energía eléctrica, se ha reconocido que el posicionamiento de *State Grid* como líder global y pionero en la utilización de tecnologías de inteligencia artificial ha tenido entre uno de sus ejes a la abultada escala de datos recolectados en la red eléctrica nacional (Rikap, 2022)²³¹.

Este argumento puede extenderse al surgimiento de grandes capitales locales en sectores de alto dinamismo tecnológico como el *e-commerce* y servicios de internet (Alibaba, Baidu o Tencent), para los cuales la escala de la información jugó un rol central en el desarrollo de sus capacidades²³². En estos sectores, la capacidad para generar

²²⁹ No sólo las transacciones internacionales involucran normalmente mayores costos de transporte, sino que también gestiones para habilitar la exportación, la adecuación a reglamentaciones y estándares técnicos ajenos, una mayor exposición a la competencia, etc.

²³⁰ “Los mercados segmentados permitieron a las empresas nacionales con capacidades de bajo nivel sobrevivir y crecer durante su etapa infantil al proporcionarles un mercado protegido (el gran mercado periférico) en el que las empresas chinas tenían una ventaja comparativa sobre las multinacionales...la mera existencia de un mercado periférico no basta para garantizar el éxito del proceso de convergencia, pero su tamaño es una dimensión fundamental a tener en cuenta” (Li *et al.*, 2019, pp.650-651, traducción propia). Los autores señalan a su vez como determinantes de las capacidades de hacer el *catch-up* la existencia de mercados segmentados y dos especificidades tecnológicas del sector. Una es la necesidad de interoperabilidad de la tecnología y, con ello, de coordinación internacional en la fijación de estándares. Otro, el haber tomado el cambio tecnológico la forma de mejoras montadas sobre las generaciones previas (1G, 2G, 3G, 4G) y no tratarse de cambios tecnológicos disruptivos.

²³¹ “Según las entrevistas con expertos, tres razones explican el reciente y rápido aumento de la investigación y las patentes de IA de SGCC, todas ellas relacionadas con la capacidad de SGCC [State Grid Corporation of China, GW], para recopilar y analizar datos: 1) el *big data* recopilado de las operaciones de la red 2) la *big data* de SGCC incluye datos de todo el ciclo de vida de sus activos masivos, y datos sumamente ricos de usuarios y operaciones para varias regiones y períodos temporales, y 3) SGCC tiene un sistema de gestión de proyectos claramente definido y sus proyectos de IA se gestionan con estrictos indicadores de evaluación cuantitativa” (Rikap, 2022, pp.7-8, traducción propia)

²³² “Suele decirse que su gran población permitió a China asegurarse un número masivo de usuarios sólo dentro de su mercado nacional, así como a través de la externalidad de red, que es un factor importante en el desarrollo de la industria basada en Internet. El número de usuarios de Internet de banda ancha en China

productos compatibles con el idioma y el sistema de caracteres chino, también significó una ventaja frente a los capitales extranjeros. En muchos de estos casos, en mayor o menor medida, estas ventajas se combinaron con políticas de restricciones a la operatoria de los capitales extranjeros para la venta en el mercado doméstico, ya sea limitando su acceso a ciertos segmentos de mercado, obligando a que la propiedad de las firmas sea de capitales chinos (Wu y Gereffi, 2018), o bien directamente negando el acceso a ciertos sectores catalogados por el gobierno como “prohibidos” por su carácter estratégico (Girado, 2017).

Como fuera adelantado en 6.1, mientras en los sectores relativamente protegidos de la operatoria de capitales externos el tamaño de mercado interno ha operado como vía para el desarrollo de capitales locales con elevados niveles de innovación tecnológica, en otros sectores, el tamaño del mercado interno ha sido usado como herramienta en la negociación establecida entre el Estado chino y los capitales extranjeros. A cambio del acceso a vender en el mercado interno, se ha negociado con múltiples capitales extranjeros el establecimiento de laboratorios de I+D en el país y/o la asociación con capitales locales vía la formación de *joint ventures*, fomentando así el *catch-up* de los últimos a partir de la transferencia tecnológica (Guzmán y Toledo, 2005; Girado, 2017)²³³.

En síntesis, mirado en perspectiva comparada, la escala alcanzada por el proceso de acumulación de capital chino ha moldeado en formas particulares la trayectoria del país. En un primer momento, el volumen de reserva de fuerza de trabajo permitió dilatar en el tiempo el proceso de incremento salarial. No obstante, cuando efectivamente los salarios comenzaron a subir hasta superar los niveles de sus pares regionales, emergieron en China múltiples factores contrarrestantes que permitieron mantener su competitividad internacional ante una eventual posibilidad de relocalización de ciertas producciones

se disparó a finales de la década de 2000, pasando de 298 millones de personas en 2008 a 828,51 millones en 2018” (Ito, 2019, pp. 52, traducción propia).

²³³ Según lo desarrollado en 2.1.5, cabe aclarar que las mencionadas políticas de protección selectiva del Estado hacia ciertos sectores basadas en la limitación o prohibición a los capitales internacionales para acceder a vender en el mercado interno aparece como una mediación necesaria para el proceso de consolidación de los capitales de origen local frente a la potencial exposición a la competencia con capitales extranjeros. Ahora bien, dichas políticas de protección no explican en sí mismas la capacidad del desarrollo de grandes capitales locales, sino que es la existencia del mercado interno de gran tamaño y su paraguas para el desarrollo de las escalas de producción el que permite que dicha protección se torne efectiva.

hacia otros ámbitos nacionales. No sólo se trató del abaratamiento de los costos que cada capital privado alcanza individualmente por la vía del incremento de la productividad, sino también de los menores costos de transporte y distribución de las mercancías derivados de las economías de escala existentes en las obras de infraestructura y en los servicios de logística. A ello se añade también la ventaja geográfica que encuentran los capitales en permanecer en China para abastecer a su creciente mercado interno, respecto a la posibilidad de relocalizar la producción hacia otros países.

Se entiende aquí que esta es una de las bases por las cuales China, a pesar de haber logrado un escalamiento industrial más extendido respecto a aquellos países de industrialización contemporánea o posterior en la región, permanece aún como un serio competidor en los sectores industriales donde estos últimos participan en el mercado internacional²³⁴. Aún más, habiendo comenzado su proceso de reformas aproximadamente dos décadas después que los Tigres, los distintos mecanismos enraizados en el tamaño del mercado interno –aunque mediados por un conjunto de políticas estatales– han permitido desarrollar un gran número de multinacionales de origen local que han jugado un rol central en la capacidad que muestra China para estar a la altura, o incluso superar, a sus predecesores en términos del desarrollo de actividades de innovación tecnológica.

7.2. La diferenciación de la fuerza de trabajo: desigualdades regionales y el sistema *hukou*

Como fue destacado en 2.2.2, la NDIT puede comprenderse como una etapa histórica de la producción de plusvalía relativa caracterizada por la capacidad de abaratamiento de la producción de mercancías sobre la base de diferenciaciones internacionales de las condiciones de explotación de la clase obrera global. Ahora bien, se destacó allí que esta diferenciación también se reproduce bajo distintos mecanismos entre los trabajadores que habitan un mismo ámbito nacional.

En este sentido, más allá de las mencionadas particularidades del proceso de desarrollo chino derivadas de su escala, otro factor que aparece como distintivo en China

²³⁴ Como se argumenta en el siguiente apartado, otra base probablemente más determinante de esta capacidad competitiva china radica en la aguda diferenciación de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo.

ha sido la aguda diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo nacional. La forma que ha adquirido esta diferenciación puede pensarse en dos ejes superpuestos: el de las diferenciaciones regionales y el de las basadas en la condición ciudadana de la población establecida según el sistema de registro *hukou*.

La existencia de regiones con configuraciones geográficas muy variadas a lo largo del extenso territorio que hoy abarca la RPC ha implicado desde los orígenes de la civilización china grados de desarrollo económico muy desiguales. Las regiones del este y sudeste del país históricamente se han configurado como las áreas más prosperas a merced de las condiciones naturales propicias para el desarrollo de la agricultura y de su mayor cercanía al mar, lo cual fomentó el desarrollo de varias ciudades vinculadas al comercio internacional de mercancías. En oposición, hacia el centro y oeste del país se encuentran áreas más desérticas o áridas, donde la densidad poblacional ha sido siempre menor y las condiciones de vida más precarias (Bray, 1994; Bray, 2004; Maddison, 2007).

Esta herencia histórica de diferenciación fue un elemento central sobre el cual se articuló la inserción de China en la NDI a lo largo del “período de reformas”, diferenciación que sería reforzada bajo nuevos mecanismos. Como fuera señalado en 3.2.1, la descentralización de las facultades para el diseño de políticas económicas dio lugar a un proceso de “competencia hacia abajo” entre los distintos gobiernos locales por la atracción del capital extranjero. Más allá de los beneficios fiscales y burocráticos otorgados en las Zonas Económicas Especiales al capital extranjero, dicha competencia tomó forma en la participación directa de los gobiernos locales en el reclutamiento de la fuerza de trabajo y en su “complicidad” para garantizar las condiciones de explotación propicias para los capitales privados, ya sea mediante la represión de la organización de los trabajadores o vía la falta de controles respecto del cumplimiento de las condiciones laborales estipuladas legalmente. Particularmente, el ingreso del capital extranjero estuvo concentrado en las ciudades costeras del sudeste (donde se crearon la mayoría de ZEE) que contaban con la ventaja de una mayor proximidad a las rutas marítimas y a los países de la región de donde provenían las inversiones y muchos de los insumos a utilizarse en la producción para la reexportación. En este marco, la escasa redistribución existente en el descentralizado sistema fiscal no hizo más que reforzar las diferenciaciones regionales. Mientras las áreas con mayor recaudación contaron con mayor presupuesto para ampliar las obras de vivienda, sanidad, sistemas de salud y educación, las áreas del centro y oeste

del país profundizaron su rezago, enfrentando su población peores condiciones de acceso a este tipo de servicios (Dollar, 2018).

A la mencionada desigualdad regional, se añade también la perpetuada diferenciación (al interior de cada región y provincia) de los ingresos, condiciones de trabajo y modos de vida en general que detenta la población según su origen urbano o rural. Como se vio en 3.1, en el marco del sistema de colectivización de la producción agraria impuesto en las áreas rurales durante el Maoísmo, el establecimiento del sistema de registro *hukou* en la década del 1950 consolidó una segregación de la población nacional según su origen rural o urbano, asignando a cada individuo la condición de ciudadano en su área de nacimiento, limitando así la migración interna de la población rural hacia las ciudades (Meng, 2012, Correa y Nuñez, 2013). A lo largo del período maoísta, los avances en las condiciones de reproducción adquiridos por la fuerza de trabajo urbana a partir de los derechos estipulados en los regímenes de las empresas estatales acentuarían la desigualdad respecto a la fuerza de trabajo de las áreas rurales que, aun habiendo mejorado su acceso a servicios de salud y educación, continuó evidenciando condiciones de vida sumamente precarias en las comunas agrarias (Meisner, 2008).

Como fuera señalado en 3.2.2, es particularmente a mediados de la década de 1990 con el estancamiento de la TVEs y la relajación de los controles migratorios cuando el sistema *hukou* dejó de operar centralmente como barrera efectiva de acceso a las ciudades, pasando a funcionar como un mecanismo de diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo de distintas subjetividades productivas explotada al interior de las mismas. De manera análoga a lo que sucede en otros países respecto de la población inmigrante, el carácter de “extranjero” que reviste en China la gran porción de la fuerza de trabajo relativamente descalificada proveniente de las áreas rurales aparece como una vía en que el capital diferencia sus condiciones de reproducción respecto a la fuerza de trabajo de *hukou* urbano. Como se detalló en 5.2.2, ante la imposibilidad de acceder a los sistemas locales de salud y educación pública, al financiamiento para la vivienda y otros beneficios de la seguridad social, los migrantes internos presentan serias limitaciones para asentarse en una ciudad específica. Ello no sólo hace más viable su inserción laboral bajo contrataciones irregulares con peores niveles salariales que sus pares urbanos, sino que implica que la diferenciación se refuerza permanentemente en tanto las nuevas generaciones de fuerza de trabajo de *hukou* rural se ven negadas de

acceder a los sistemas de educación y salud de mejor calidad que, en términos generales, presentan los ámbitos urbanos.

Aun agravándose en el tiempo esta desigualdad materializada por el régimen *hukou*²³⁵, a medida que la demanda de fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada superó al flujo de población rural dispuesta a migrar en dichas condiciones, en la década del 2000 comenzaron a sentarse las bases para un incremento de los salarios percibidos por los migrantes en las ciudades costeras.

En este marco, ante la suba del salario en las ciudades costeras, la diferenciación regional (previamente descripta) ha aparecido como otra “carta” distintiva que el proceso de acumulación chino guardaba con respecto a los procesos previos de la región. Frente a un eventual proceso masivo de migración internacional del capital, surgió como alternativa la relocalización de la producción hacia las provincias del interior del país, donde los salarios (y el precio de la tierra) permanecían en niveles marcadamente inferiores a las ciudades costeras²³⁶. El propio Estado chino, en su carácter de representante de la acumulación de capital nacional, abrazaría y fomentaría esta alternativa bajo distintas campañas y políticas públicas (ver apartados 3.2.3 y 5.1).

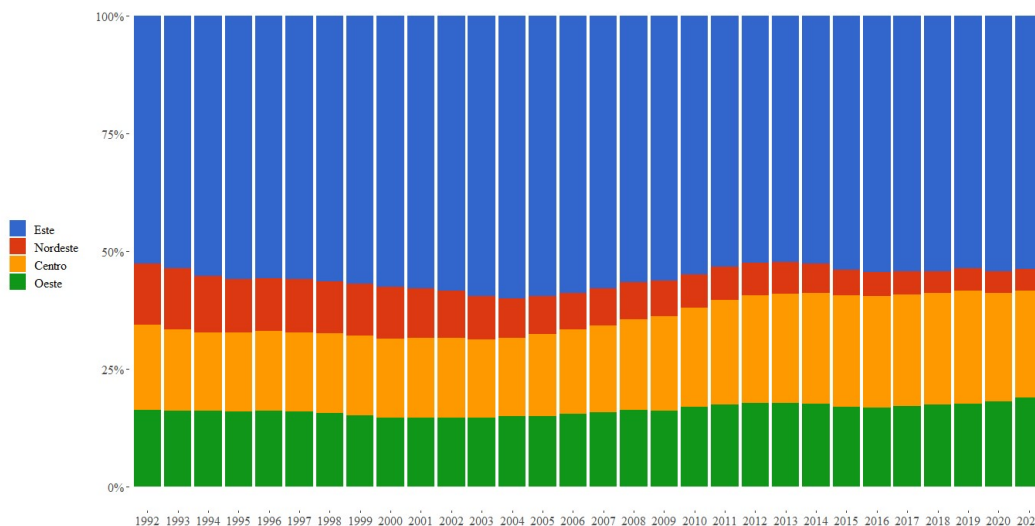
Como reflejo de este proceso, el Gráfico 7.2 presenta la evolución de la participación de cada una de las regiones del país en el valor agregado industrial²³⁷.

**Gráfico 7.2. Participación de las regiones en el valor agregado industrial nacional.
Años 1993 a 2019**

²³⁵ Dollar (2018) destaca que la vigencia del sistema *hukou* ha sido un factor clave del gran incremento en la desigualdad durante el período de reformas. A su vez, marca que el ratio de ingresos urbanos y rurales ha crecido hasta alcanzar una proporción de 3 a 1, siendo de los más elevados del mundo.

²³⁶ Un ejemplo en este sentido es el análisis realizado por Ruan y Zhang (2014) para el caso paradigmático de la industria textil.

²³⁷ La clasificación de las regiones está hecha a nivel provincial siguiendo criterios del NBSC. En el Anexo al capítulo, el Gráfico A7.1 identifica en un mapa las provincias incluidas en cada región.

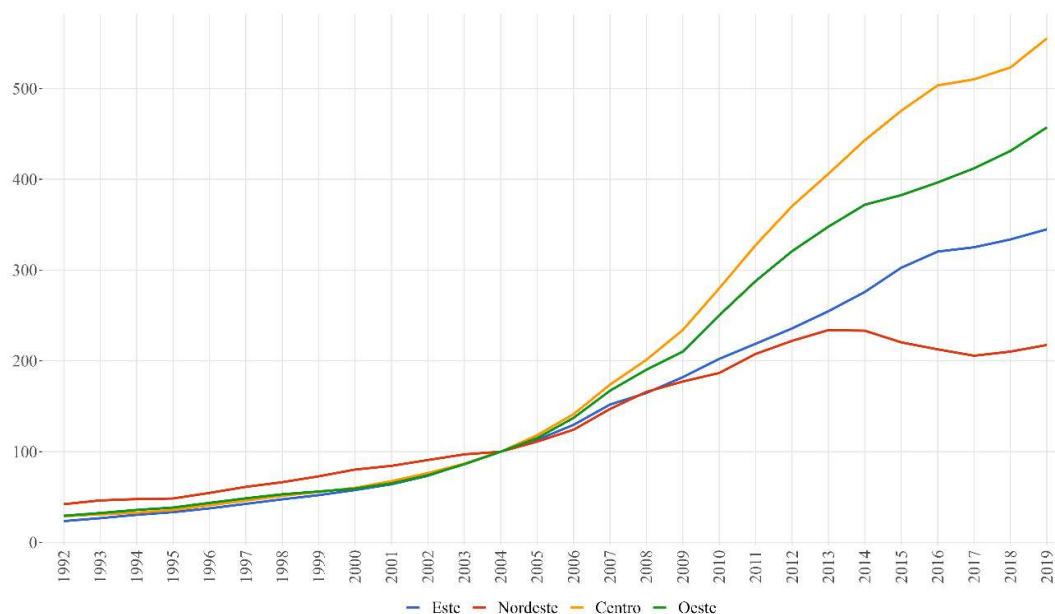


Fuente: Elaboración Propia en base a NBSC.

Como se puede ver allí, la región del Este del país, que había alcanzado su máxima participación de 60% en el año 2004, comienza a perder lugar alcanzando para 52,6% una participación del 2014. En sentido contrario, la región Centro ha sido la que más expandió su participación pasando de 16,6% a 23,5% en el mismo período. Podría parecer que la redistribución regional del valor agregado industrial nacional de apenas un 8% en el período en cuestión no resulta relevante a los fines de la discusión propuesta. Sin embargo, si se considera en su magnitud absoluta, dicho 8% representa el doble del valor agregado industrial total de Vietnam²³⁸. Aún más, el crecimiento de la participación de las regiones Centro y Oeste del país en el valor agregado industrial nacional, lejos de darse por un estancamiento o retracción de la producción en el Este, ocurrió en el marco de un incremento generalizado en la producción industrial que fue más marcado en las primeras regiones. Como puede verse en el Gráfico 7.3, entre 2004 y 2019, el valor agregado a precios constantes mostró un ritmo crecimiento acumulado del 245% en el Este, no obstante, fue superado por el 455% evidenciado en la región Centro y el 357% en el Oeste.

Gráfico 7.3. Índice de evolución del valor agregado industrial a precios constantes según regiones (2004 = 100). Años 1992 a 2019

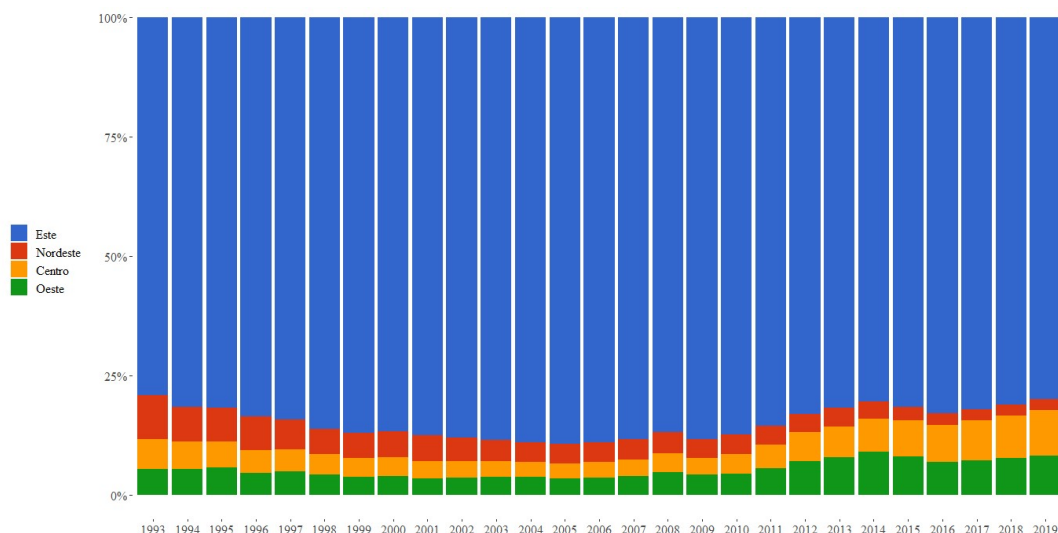
²³⁸ Estimación realizada para el año 2017 sobre la base de datos del valor agregado industrial de UNIDO y la utilización de coeficientes de Paridad de Poder Adquisitivo para el total del PIB del Banco Mundial.



Fuente: Elaboración Propia en base a NBSC. Nota: El valor agregado industrial por región fue deflactado por el índice de precios al productor de los productos industriales correspondiente al total nacional, dado el corto período de disponibilidad de índices a nivel provincial.

Lejos de tratarse de un crecimiento industrial destinado exclusivamente al mercado interno, el crecimiento de las regiones del interior del país ha estado vinculado en gran parte a una expansión directa de su participación en el abastecimiento al mercado mundial. Además de las grandes obras desplegadas como parte de los planes de desarrollo regionales, en infraestructura energética, ferroviaria y de rutas terrestres que permitieron una mayor integración de las áreas del interior del país con las áreas costeras (Dunford y Bonschab, 2013), múltiples provincias del interior del país están conectadas al mar por uno de los grandes ríos que las atraviesan (el Amarillo o Yangtsé según el caso) y cuentan con puertos que permiten directamente dar salida internacional a su producción. Como puede observarse en el Gráfico 7.4, mientras que para 2004 la región del Este concentraba un 89% de las exportaciones nacionales, para el año 2019 éstas ya se habían reducido al 79,9%. En contrapartida la participación de la región Centro pasó del al 3,2% al 9,5% en el mismo período, mientras que la de la región Oeste se incrementó del 3,7% al 8,3%.

Gráfico 7.4. Participación de las regiones en las exportaciones nacionales. Años 1993 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a NBSC.

Una vez más, aunque este movimiento en términos nacionales pueda parecer despreciable, un 10% de las exportaciones chinas (es decir, el incremento evidenciado en la participación de las regiones del interior del país) representaba para el año 2019 un 96% de las exportaciones totales de Vietnam.

En concreto, la diferenciación regional ha permitido que aquellas actividades que presentan altos requerimientos de mano de obra relativamente descalificada subsistan en el país sobre la base de su relocalización hacia las provincias del interior. Al mismo tiempo, en las grandes ciudades del este y sudeste, lejos de estancarse la producción orientada al mercado mundial, se concentran crecientemente las actividades que involucran en mayor medida procesos de trabajo complejos y requieren de una subjetividad productiva en expansión (Monteforte, 2016). Mientras en ciudades como Beijing han tendido a concentrarse las actividades industriales demandantes de fuerza de trabajo más calificada y, sobre todo, las actividades de investigación y desarrollo, en las ciudades de las provincias ubicadas al sur del Río Yangste, prevalecen las industrias de proceso, automotrices, de equipos eléctricos y electrónicos. Por su parte las ramas livianas o las fábricas de ensamblaje han tendido expandirse en las provincias del interior del país, siendo el caso de la provincia de Hubei uno de los más paradigmáticos²³⁹.

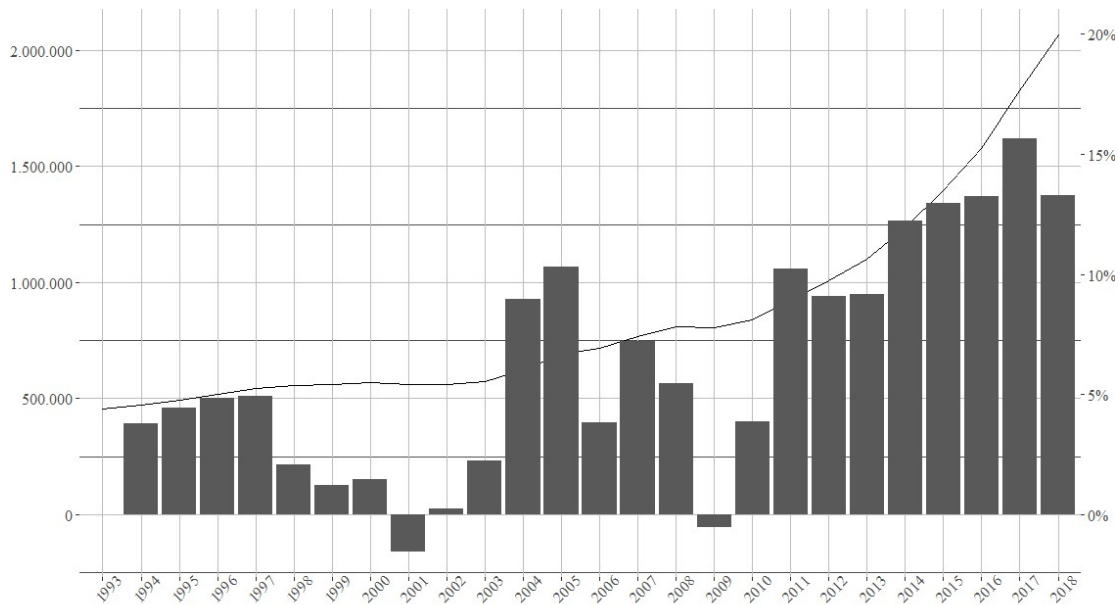
²³⁹ La creciente especialización regional y su correlato con distintas condiciones generales de explotación de la fuerza de trabajo no borra el rol que cumple el *hukou* como forma de diferenciación al interior de cada ciudad. En concreto, la reconfiguración de ciudades como Shenzhen en verdaderos polos tecnológicos que absorben a una masa creciente de trabajadores profesionales no borra en absoluto la demanda constante de grandes masas de fuerza de trabajo descalificada en rubros como la construcción o los servicios personales.

La capacidad de China de sostenerse en el tiempo como líder exportador de una diversidad de producciones industriales en cuanto a su grado de complejidad tecnológica y de avanzar hacia la articulación de un red industrial nacional en donde las exportaciones presentan un grado creciente de valor agregado localmente nacionales (ver Capítulo 4) encuentra como una de sus bases esta capacidad de reproducir una gran diferenciación de las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo a lo largo de país. Por otro lado, esta base se encuentra relacionada al prolongado tiempo que tomó la incorporación de los Seguidores a las redes de producción globales y, en parte, al alcance limitado que muestran sus procesos de industrialización en términos de su concentración en producciones de bajo contenido tecnológico.

7.3. La velocidad de la automatización: creciente robotización industrial a nivel global y ritmo de adopción en China post-2008

Los aspectos específicos de China recién destacados también se conjugaron con ciertos avances tecnológicos globales en el plano de la automatización y la robotización industrial que fueron relativamente contemporáneos al proceso de expansión económica de China y acabaron por moldear sus características y alcances. Por un lado, comenzada la primera década del siglo XXI, cuando los salarios chinos comenzaban a subir a tasas elevadas, a nivel global ya se evidenciaba un crecimiento del ritmo de robotización industrial. En dicha dinámica, ha jugado un rol la caída del costo de los equipamientos, haciendo que sea menor el nivel salarial que hace rentable la introducción de maquinaria en reemplazo de la fuerza de trabajo (Fernández Franco y Graña, 2024) Según cifras de *Statista*, el precio promedio de un robot industrial en 2005 era de US\$ 68.659, pasando para el año 2017 a ubicarse en US\$ 27.074. Particularmente, el propio desarrollo de la industria robótica en China, hasta el punto tal de transformarse en uno de los principales productores de robots a nivel global (Cheng *et al*, 2019) ha sido central en dicho abaratamiento.

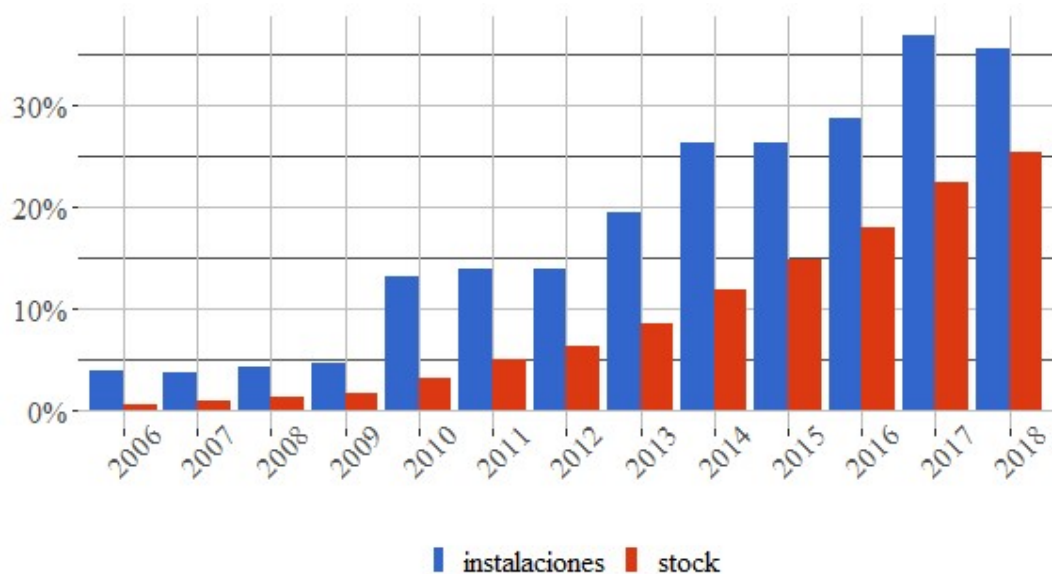
Gráfico 7.5. Stock de robots a nivel mundial (línea, eje izquierdo) y tasa de variación anual (barras, eje derecho). Años 1993 a 2018



Fuente: Elaboración Propia en base a IFR

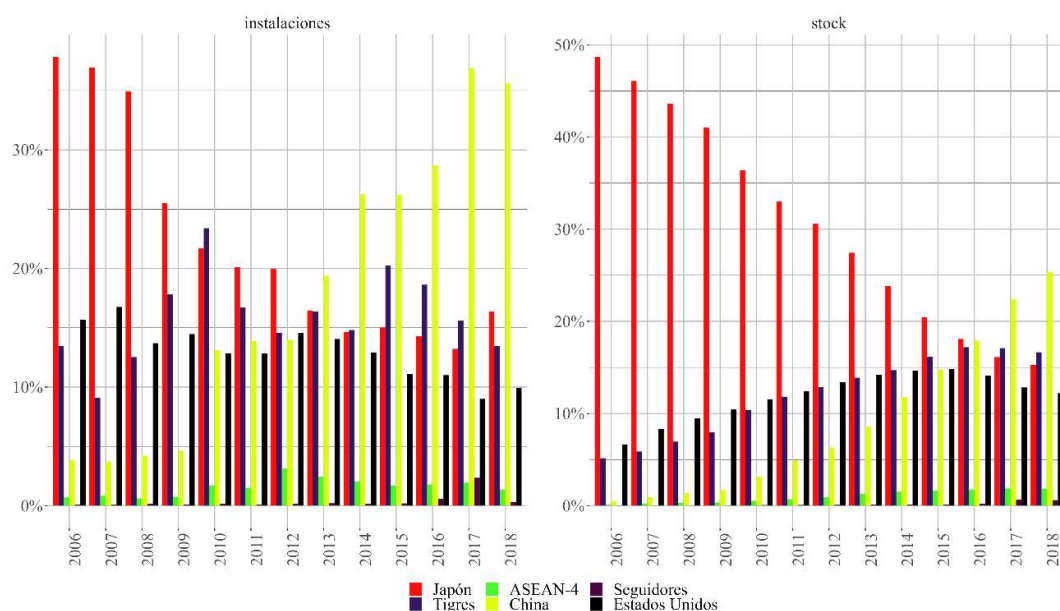
En este marco, para mediados de la década de los 2000, momento en el cual los salarios de China se ubicaron en niveles superiores a los países del ASEAN-4 y los Seguidores, otra alternativa a la relocalización internacional de la producción (más allá de la relocalización hacia las provincias del interior del país) estuvo constituida por el incremento de la automatización de la producción por parte de los capitales industriales localizados en las ciudades costeras. Particularmente, ello se dio tras la crisis *sub-prime* de 2008, cuando los conflictos sindicales desatados por los cierres temporarios de múltiples fábricas acicatearon la decisión por parte de los empresarios industriales de avanzar hacia nuevas tecnologías de automatización y de profundizar la adopción de robots en reemplazo de mano de obra (Bieler y Lee, 2017a). Como muestra el Gráfico 7.6, en los años subsiguientes a la crisis global, la adopción de robots industriales en China comenzó a avanzar a gran ritmo, alcanzando en 2018 a concentrar un 25% del stock de robots industriales a nivel global y representando un 35% de las instalaciones anuales (guarismos que en años previos a la crisis no superaban el 5% y 2,5% respectivamente).

Gráfico 7.6. Participación de China en las instalaciones anuales y el stock de robots a nivel mundial. Años 2006 a 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a IFR

Gráfico 7.7. Participación en las instalaciones anuales de robots y en el stock de robots instalados según grupos de países. Años 2005 a 2018



Fuente: Elaboración propia en base a IFR.

Al observar esta tendencia en perspectiva comparada (Gráfico 7.7) es posible notar cómo, previo a la crisis del 2008, China detentaba una participación marcadamente menor que Japón y que el agregado de los Tigres, tanto en las instalaciones anuales como en el stock global de robots. Dada la gran aceleración de la robotización en los años siguientes, ya para 2013 China se ubicaba como el líder global en términos de las

instalaciones anuales, alcanzando luego en el año 2017 la misma condición en términos del *stock* de robots en funcionamiento. Por otra parte, al observar la tendencia seguida por el agregado de los países del ASEAN-4 se observa un relativo estancamiento en su participación mundial en ambos indicadores, mientras que entre los Seguidores sólo destaca un leve incremento en los últimos años.

El avance evidenciado en la adopción de la robotización en China no ha sido fruto de decisiones aisladas de los empresarios industriales, sino que el propio gobierno incluyó como parte de los planes industriales posteriores a la crisis del 2008 el diseño de mecanismos para subsidiar a empresas privadas o directamente inyectar capital a los fines de incrementar las inversiones en tecnologías de automatización²⁴⁰. Por otra parte, la ausencia de sindicatos fuertes e independientes del aparato estatal ha sido señalada como una característica que facilitó la adopción de estas tecnologías dada la baja resistencia ejercida por los trabajadores (Cheng *et al.*, 2019).

Un punto no menor es que este proceso se ha dado de manera heterogénea en las diversas regiones del país, en función de las capacidades fiscales, las estructuras industriales y, con ello, de las prioridades establecidas por los gobernantes locales de las mismas. Particularmente, el avance de la robotización ha sido más marcado en las zonas costeras, donde en China se concentran en mayor medida las industrias que a nivel global presentan mayores niveles de robotización, como la industria automotriz o la electrónica. Cheng *et al.* (2019) destacan el caso de la provincia de Guandong (ubicada al sudeste, cerca de Hong Kong y Macao), donde se estima que para el año 2015 el gobierno provincial destinó una suma de 150.000 millones de dólares a estos propósitos. A su vez, a partir de una encuesta a empresas, dichos autores resaltan que el 20% de las firmas encuestadas en Huizhou (ciudad ubicada en dicha provincia) declararon utilizar algún tipo de robot industrial, lo cual se contrapone con el 0% obtenido entre las empresas encuestadas en la ciudad de Qianjiang de la provincia Hubei (ubicada en la región

²⁴⁰ En Cheng *et al* (2019) se presenta un breve análisis sobre documentos gubernamentales y sobre discusiones llevadas a cabo en el Consejo del Estado respecto de la necesidad de avanzar hacia la robotización y automatización. Allí se puede entrever como el desplazamiento de la fuerza laboral no es un problema prioritario, sino que la acción del Estado aparece reconociendo el agotamiento relativo de la capacidad de continuar valorizando el capital nacional sobre la base de bajos salarios y, con ello, destacando la necesidad de expandir la base científica y tecnológica del país como única vía sostenible para enfrentar la competencia con otros ámbitos nacionales en el marco de la oleada tecnológica actual.

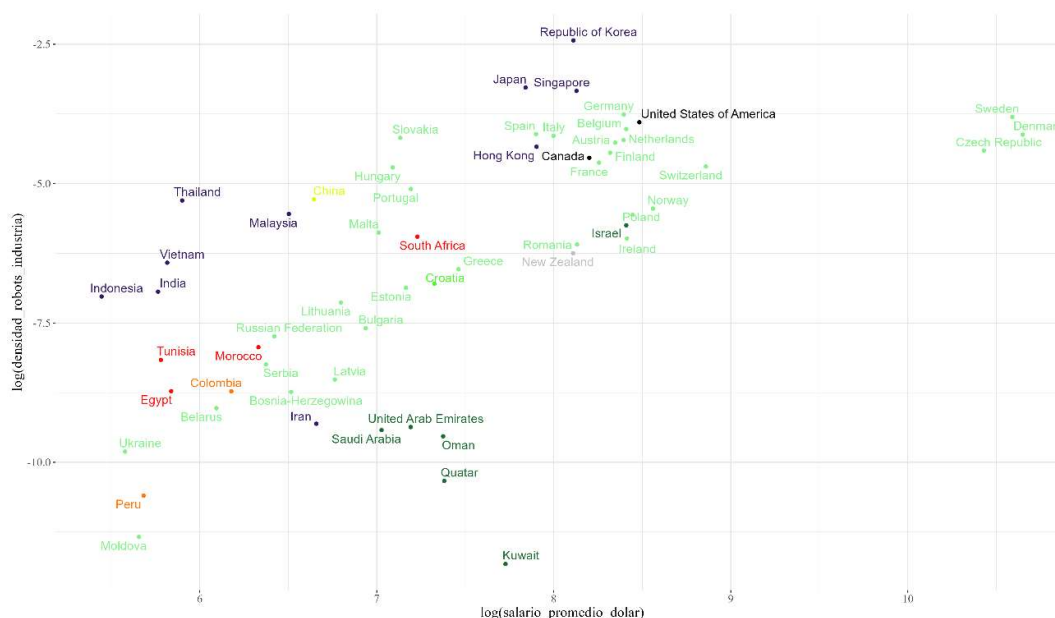
“Centro” del país), caracterizada por la mayor preminencia de producción de indumentaria y cueros.

Por su parte, Wang y Li (2022), reconociendo también una fuerte diferenciación regional, señalan que el avance de la robotización en China ha estado íntimamente ligado a una transformación en el tipo de inserción comercial del país, siendo determinante de la retracción relativa del “*processing trade*” (integración comercial basada en la importación de materias primas, partes y componentes, para su ensamblaje o procesamiento final y reexportación) en oposición a la expansión del “*general trade*” (el cual involucra la exportación de productos cuyo proceso de producción se realiza de manera más integral en el país).

Ahora bien, aunque desde el punto de vista de la participación en las instalaciones anuales o los *stocks* mundiales, el grado de robotización alcanzado en China aparece como particularmente alto, cabe destacar que en términos de la densidad de robots industriales (cantidad de robots por cada 1.000 trabajadores), para el año 2017 China se encontraba aún por debajo de los niveles de los Tigres y en valores apenas superiores a los de los países del ASEAN-4 de mayor nivel (Tailandia y Malasia). Ello se puede apreciar en el Gráfico 7.8. que muestra, para dicho año, la ubicación de un *set* de países disponibles en términos del indicador de densidad de robots industriales y del nivel de salario promedio industrial en dólares²⁴¹. Allí se puede ver que, en relación con su nivel salarial relativo, el nivel de densidad de robots que presenta China no aparece como un caso singular, sino que es el conjunto de países del Este Asiático que destaca por tener grados de robotización más altos respecto a otros países con niveles salariales similares.

Gráfico 7.8. Relación entre densidad de robots industriales y salario promedio en dólares. Años 2017

²⁴¹ Ambas variables están expresadas en términos logarítmicos a los fines de poder visualizar mejor la ubicación de los países, dado que en términos de la densidad de robots industriales Corea del Sur, Singapur y Japón se encuentran notablemente alejados respecto a los restantes países.



Fuente: Elaboración Propia en base a IFR, UNIDO y Banco Mundial.

Cabe reforzar que este indicador, que refleja que la densidad de robots en China es relativamente acorde a su nivel salarial (al menos en términos de los estándares regionales), no deja de ser un promedio nacional detrás del cual se encuentra la marcada heterogeneidad de adopción vigente en las distintas regiones del país, siendo que las regiones del interior del país llevan dicho promedio hacia abajo. Pese a ello, estimaciones más recientes han dado cuenta de que la velocidad de adopción de robots en China ha continuado en ascenso al punto tal de superar a Estados Unidos y ubicarse en 2021 como el quinto país a nivel global en términos de la densidad de robots industriales, sólo detrás de Corea del Sur, Japón, Singapur y Alemania²⁴².

7.4. Síntesis

A lo largo de este capítulo se han aportado elementos tanto para completar la imagen como para contribuir a la comprensión de las transformaciones que ha evidenciado la economía china tras su proceso de apertura e integración a las dinámicas de la NDIT en las distintas facetas (poblacionales, laborales, comerciales, tecnológicas) analizadas —de manera relativamente aislada— en los Capítulos 3 a 6. A merced de ello,

²⁴² <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/china-overtakes-usa-in-robot-density>. Último acceso:

cabe hacer aquí una síntesis englobando también parte de lo recorrido a lo largo de dichos capítulos.

En el marco de la suba salarial derivada el agotamiento relativo de las masas de superpoblación en los Tigres, hacia fines de la década de 1970, China apareció como un nuevo gran reservorio de superpoblación particularmente útil para las exigencias laborales de la gran industria, no sólo por sus atributos característicos de disciplina y habituación al trabajo colectivo compartidos con el resto de la región sino porque, pese a las marcadas diferencias regionales, durante la etapa maoísta se había expandido notablemente la alfabetización y educación en los niveles iniciales de la población. Las ciudades costeras del este y sudeste del país han sido la punta de lanza de la transformación económica de China a partir del establecimiento de las primeras ZEE desde la década del 1980, absorbiendo una parte de la superpoblación latente de las zonas rurales. De manera similar a lo ocurrido en países vecinos, la inserción de esta masa de fuerza laboral en la industria orientada a la producción para el mercado mundial inicialmente estuvo caracterizada por la proliferación de talleres de confección de indumentaria, fabricación de juguetes, ensamblaje de productos electrónicos, actividades muy intensivas donde se desplegaban elevados niveles de explotación laboral.

A lo largo de la década de 1990, mediado por un conjunto más agresivo de reformas en el mercado laboral, en la política cambiaria y financiera, se otorgaron condiciones aún más propicias y se amplió el espacio disponible para el ingreso masivo del capital extranjero. La relajación de ciertos controles y restricciones a la migración, combinados con la vigencia del régimen *hukou* ha sido la forma en la cual el Estado, en tanto representante político del proceso de acumulación nacional, ha viabilizado al máximo posible la diferenciación de las condiciones de explotación y reproducción de los migrantes internos respecto de los nativos urbanos. Mientras las agudas condiciones de explotación que enfrentaron los migrantes internos constituyeron la columna vertebral de la expansión de las capacidades de valorización, los nativos urbanos tendieron a ocupar los puestos de mayor calificación, necesarios a su vez para desempeñar tareas más complejas de gestión comercial y financiera de los capitales, organización y vigilancia de los procesos productivos, investigación aplicada, entre otras.

No obstante, hacia fines del siglo XX y particularmente a comienzos del XXI, la creciente demanda laboral sentó las bases para un incremento generalizado del salario en dichas ciudades, incluso alcanzando a los percibidos por los migrantes internos. El

creciente volumen del mercado interno, gestado tanto por el incremento cuantitativo de la superpoblación rural que se transformó en clase obrera como por la suba de los salarios, otorgó espacio en ciertos sectores de actividad para el crecimiento de capitales locales que, a partir de políticas de protección específicas del Estado, hicieron uso de dicho mercado para ampliar sus escalas y desarrollar sus capacidades productivas. A la par, el acceso al enorme mercado interno en desarrollo fue utilizado por el Estado nacional como una herramienta central en las negociaciones de ingreso de capitales internacionales al país para lograr procesos de transferencia tecnológica.

En este marco, y dadas las importantes diferencias salariales vigentes respecto a las regiones del interior del país, ante las subas salariales en las ciudades costeras, los capitales allí radicados tuvieron como alternativa a la relocalización internacional (que efectivamente ocurrió en ciertos casos) la capacidad de relocalizar parte de sus producciones más simples hacia el interior del país para explotar mano de obra más barata allí disponible, pero también la posibilidad de reconfigurarse parcial o totalmente en las ciudades costeras abarcando actividades de mayor carga tecnológica. Este proceso, a su vez, se encontró atravesado por la capacidad de avanzar en la robotización y la automatización de las producciones allí desplegadas. No sólo el abaratamiento de los costos de la maquinaria permitió avanzar temprana y ágilmente en dicho proceso (con niveles salariales que aún eran inferiores al 50% de aquellos vigentes en los Tigres), sino que la crisis global del año 2008 y los conflictos laborales desatados en dicho marco impulsaron a las empresas a adoptar tecnologías de automatización, así como también lo hicieron las políticas de fomento desplegadas por el Estado en su reconocimiento de la necesidad de trascender su carácter de espacio de acumulación basado centralmente en la baratura salarial en el marco de la creciente competencia establecida con los países Seguidores. Aun en este marco, y bajo otro *set* de campañas gubernamentales y políticas presentadas como orientadas al desarrollo equilibrado del país, las provincias del interior del país han operado como espacios de contención de las producciones industriales más simples donde la robotización y automatización no ha calado aún en profundidad. Esta dinámica ha permitido a China continuar hasta la actualidad siendo uno de los principales exportadores de mercancías industriales de baja complejidad tecnológica disputando incluso dichos mercados con los países Seguidores.

8. Conclusiones y perspectivas a futuro

A partir de una concepción del capital como una relación social general de contenido global, la presente Tesis ha analizado la trayectoria económica de China considerando el rol que el país ocupa en la generación de plusvalía a escala mundial. Al igual que otros países del Este Asiático, su reconversión en polo de producción industrial orientado al mercado mundial contribuyó al abaratamiento global de las mercancías industriales en el marco del surgimiento de la NDIT, cuyos inicios pueden asociarse a los avances tecnológicos en las comunicaciones y el transporte evidenciados desde mediados del siglo XX y su versión más extendida a los efectos generados por la revolución microelectrónica de los 1970.

Se ha destacado que la especificidad de la región (compartida por China) que viabilizó este nuevo rol constó en la disponibilidad de una gran masa de reserva de fuerza de trabajo rural que, a su vez, era portadora de atributos históricos-culturales particularmente útiles para su inserción en la industria moderna como un alto grado de disciplina, de habituación al trabajo cooperativo y de alta intensidad. Ahora bien, en oposición con lo esbozado originalmente en la tesis de la NDIT, se ha señalado que el proceso de relocalización internacional de la producción no se agotó simplemente en la búsqueda de mano de obra descalificada, sino que las transformaciones productivas de la revolución microelectrónica forjaron una creciente diferenciación en la subjetividad productiva demandada a la clase trabajadora global. Ello ha dado lugar a que, en los países pioneros de la reconversión económica del Este Asiático, un fragmento de la clase trabajadora haya avanzado en el desarrollo de su subjetividad productiva.

En concreto, los procesos de industrialización de aquellos países que viraron más tempranamente hacia el abastecimiento del mercado mundial (siendo Japón el pionero y luego los Tigres Asiáticos) se extendieron hacia actividades más complejas, mejorando los salarios, las condiciones laborales y de reproducción de la fuerza de trabajo. A diferencia, otros países de la región que se insertaron más tarde en redes de producción destinadas al mercado mundial, como los pertenecientes al ASEAN-4 y los Seguidores, han permanecido estancados en producciones industriales más simples, compitiendo centralmente sobre la base de peores condiciones de explotación de la fuerza de trabajo.

Como se procuró poner de manifiesto en la Tesis, el proceso atravesado por China representó una ruptura en esta dinámica regional. No sólo su proceso de industrialización

ha ocurrido a una escala y velocidad inusitadas, sino que China se ha convertido en principal sede de un conjunto de actividades industriales de alta complejidad, lo cual lo ubica a la altura de sus predecesores regionales. A su vez, uno de los hallazgos más destacados ha sido que, durante un período prolongado, el escalamiento industrial se ha dado sin que el país pierda terreno en las producciones de menor complejidad tecnológica, siendo ello un limitante de las posibilidades de otros países de la región cuyos procesos de reconversión económica orientada a la industrialización exportadora fueron contemporáneos o posteriores al de China. A lo largo de la Tesis no sólo se presentaron evidencias que respaldan esta afirmación, sino que se asumió el desafío de brindar una explicación a ello. En este sentido, en la búsqueda por los determinantes de la particular trayectoria de China, a la especificidad compartida con el resto de los países de la región, se ha argüido que se añaden dos especificidades nacionales.

La primera especificidad tiene que ver con la escala en la cual se había multiplicado la población campesina como resultado histórico del período maoísta. Dado el tamaño de la superpoblación rural disponible, en los inicios de su integración a la NDIT China mantuvo condiciones de explotación laboral más agudas que otros espacios nacionales de la región, siendo ello una ventaja competitiva determinante. No obstante, a medida que dicha superpoblación fue integrándose como población asalariada en los ámbitos urbanos y que los salarios comenzaron a subir, su escala jugó otro papel determinante en tanto transformó al mercado interno chino en uno de los más grandes a nivel mundial. Ello otorgó la base para una acción potente del Estado nacional en pos del desarrollo de capitales locales que pudieran adquirir condiciones para competir internacionalmente. Mientras en ciertos sectores ello se logró mediante acuerdos de transferencia tecnológica en las negociaciones de las condiciones de ingreso para el capital extranjero (en las cuales el mercado interno constituyó la herramienta de negociación), en otros sectores se limitó el ingreso del capital extranjero, permitiendo la escala de la demanda interna el desarrollo de la productividad de los capitales locales.

La segunda especificidad tiene que ver con la gran diferenciación en las condiciones de explotación y reproducción de la fuerza de trabajo nacional en torno a dos ejes: la condición rural-urbana y las disparidades regionales. En cuanto a la condición rural-urbana, la herencia del régimen de registro de la población *hukou* operó como una herramienta sumamente potente para reproducir en el tiempo la diferenciación entre las condiciones de trabajo y de vida enfrentadas por la población de ciudadanía urbana y la

rural. En sus inicios diseñado como mecanismo para contener la migración interna, tras la relajación de los controles migratorios el régimen *hukou* se transformó en una forma de negar a los migrantes internos la condición de ciudadanía en aquellas áreas en las cuales su fuerza de trabajo encontraba demanda. Sobre esta base, la diferenciación interna de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo en China podría asimilarse a la que ocurre en otras partes del mundo mediada por la presencia de fronteras nacionales. Por otra parte, cuando los faltantes de mano de obra en las ciudades costeras sentaron las bases para un crecimiento salarial generalizado que amenazó la competitividad de ciertas actividades, la existencia de enormes disparidades regionales en términos de ingresos y condiciones de vida en general, permitieron la relocalización hacia el interior del país de las producciones dependientes de mano de obra descalificada y barata. De esta forma, considerado tanto las diferentes condiciones de reproducción que rigen al interior de una misma localidad para trabajadores urbanos y rurales como las disparidades existentes entre las regiones geográficas del país, en China se alcanzó un nivel de diferenciación de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo particularmente potente dada la diferenciación de subjetividades productivas que requieren las diversas actividades productivas en su estadio tecnológico actual.

Hasta cierto punto, previo a la integración de China, la conformación de una estructura jerárquica en la región, en términos del alcance de la industrialización y de las mejoras alcanzadas en las condiciones de explotación de fuerza de trabajo, era expresiva de una necesidad del capital de fragmentar internacionalmente las condiciones de reproducción de las diferentes subjetividades productivas demandadas al conjunto de la clase trabajadora del Este Asiático. La reconversión económica de China, dada su escala y sus capacidades de diferenciación de la fuerza de trabajo, supuso la integración de un ámbito nacional de acumulación donde el capital parece haber logrado replicar internamente lo que hasta entonces se lograba en la región por la vía de las fronteras internacionales. Se ha señalado que ello constituye otra de las bases de su capacidad de erigirse como un país que compite internacionalmente en las más diversas actividades.

En síntesis, las distintas evidencias y argumentos desplegados a lo largo de la Tesis han puesto de relieve que el proceso de acumulación de capital en China representa una ruptura en términos regionales. Ante este fenómeno se abre una nueva pregunta. ¿Es posible que la trayectoria evidenciada por China exprese un cambio de etapa a nivel global en lo que respecta a la División Internacional del Trabajo? Esta pregunta representa

un desafío aún mayor dado que, de efectivamente estar ante un cambio en la DIT, éste se encontraría en su fase inicial siendo sus manifestaciones todavía muy incipientes como para afirmarlo con contundencia. No obstante, dado el interés que ha despertado dicha pregunta, tanto en su rol como disparador inicial de este proceso de investigación y como guía para futuras líneas de trabajo, a modo de cierre de la Tesis se proponen aquí una breve reflexión al respecto.

A partir del desarrollo realizado en el Capítulo 2, se desprende que, en tanto la materialidad de los procesos de trabajo y la subjetividad productiva de la clase trabajadora se encuentran en permanente revolución, la DIT lejos de constituir un proceso estático está en constante reconfiguración. Ante las diversas características de los procesos productivos, los desarrollos técnicos y la rentabilidad necesaria para avanzar en la automatización de cada uno de ellos se da en distintos momentos del tiempo. Mientras que, desde la década del 1970 la automatización computarizada ha extendido progresivamente el conjunto de actividades que al simplificarse y estandarizarse han sido relocalizadas hacia países con abundancia de mano de obra relativamente más barata y menos calificada, la configuración geográfica de la oleada tecnológica en curso es todavía incierta. En cierto punto, esta dependerá de cuánto se abaraten las nuevas tecnologías, cómo éstas moldeen el tipo de atributos productivos requeridos en la fuerza laboral y cuáles sean los niveles salariales y características de la fuerza de trabajo que primen en cada país como fruto del estadio de sus procesos nacionales de acumulación de capital.

Interesa resaltar al respecto dos evidencias plasmadas en la Tesis. Por un lado, aun cuando el nivel salarial promedio en China superó al de gran parte de los países del “ASEAN-4” y los “Seguidores” hacia mediados de la década del 2000, sólo un conjunto limitado de actividades industriales se ha relocalizado hacia los últimos (ver Capítulo 4 y Anexo al Capítulo 4). Por otro, aún con niveles salariales que representan entre un 20% y un 30% de los vigentes en Japón y Corea del Sur, China ha mostrado una gran aceleración en la robotización industrial (ver Capítulo 7). Ambas evidencias al menos sugieren que algo ha cambiado en la ecuación que se encuentra detrás de las decisiones de localización productiva de distintas actividades industriales²⁴³.

²⁴³ Como fuera sugerido en el Apartado 2.2.2, en esta ecuación no sólo intervienen los costos de las tecnologías de automatización y de la mano de obra, sino también los costos de transporte asociados a la distancia a los insumos y a los grandes centros de consumo y otro conjunto de factores que van desde la calificación de la mano de obra disponible en cada país, las ventajas de achicar la dispersión geográfica de

En esta dirección, resulta útil recuperar algunas observaciones de Alcorta (1998), quien señalaba que, con el avance de la automatización, la pérdida de relevancia del costo laboral sobre los costos totales de producción podría implicar que la relocalización hacia regiones con fuerza de trabajo más barata resulte menos atractiva que otros factores como la cercanía a grandes centros de consumo y a la localización de los principales insumos, o el nivel de desarrollo de la infraestructura y de las telecomunicaciones necesario para optimizar los esquemas de producción *just in time*.

En esta línea pueden encuadrarse los debates sobre el retorno de ciertos procesos productivos hacia los países de origen de las empresas, hacia áreas de localización previa o cercanas a los grandes centros de consumo (los denominados procesos de *reshoring*, *backshoring* o *nearshoring*). Si bien estos debates han surgido a partir de algunas manifestaciones sumamente limitadas en su magnitud a lo largo de la década del 2010 (De Backer *et al.*, 2016; Datchs *et al.*, 2019), los mismos han recobrado fuerza tras la pandemia desatada por el COVID-19²⁴⁴. En línea con ello, también se encuentra en discusión la emergencia de una etapa de creciente regionalización del comercio internacional, cuyo inicio suele asociarse a la crisis global de 2008 y su aceleración vincularse al incremento de los costos laborales en China, a su “guerra comercial” con Estados Unidos y a ciertos efectos disruptivos generados en la pandemia (Vidya *et al.*, 2020; Evdokimov y Guliyev, 2020; Peñafel-Chang, 2021; Wang y Zun, 2021).

En este sentido, el episodio de la pandemia ha despertado temores asociados a las disrupciones de cadenas de suministros altamente fragmentadas y geográficamente dispersas, mostrando como la producción y el consumo de un conjunto de bienes puede verse afectado en un cierto país por *shocks* en la provisión internacional de algún insumo clave, llegando incluso algunas empresas a poner en debate el *trade-off* entre los costos asociados a acumular stocks y los riesgos asociados a los faltantes de insumos y productos en los esquemas *just in time* (Baldwin y Freeman, 2022). Este evento de carácter coyuntural y sumamente atípico se ha combinado, sin embargo, con la agudización de la competencia entre Estados Unidos y China. Si bien desde el año 2008 Estados Unidos venía mostrando un viraje hacia un mayor proteccionismo de la industria local

las cadenas de suministro, las mayores posibilidades de efectuar controles de calidad en locaciones más cercanas, entre otros.

²⁴⁴ Un conjunto de argumentos y métricas que refuerzan el creciente interés en el *reshoring* en los últimos años pueden obtenerse en la siguiente nota de Novalink <https://novalinkmx.com/2023/02/20/the-impact-of-reshoring-on-supply-chain-management-and-logistics/>. Último acceso: 04/01/2023

(Evdokimov y Guliyeu, 2020) y fomentado mediante incentivos fiscales el *back-shoring* y *near-shoring* de capitales de origen estadounidense (Zhai *et al.*, 2016), amparado en razones de “seguridad nacional”, en los últimos años ha comenzado a confrontar de manera más directa con China. Ello se evidencia tanto en las sanciones comerciales impuestas a los capitales chinos (siendo Huawei uno de los casos más paradigmáticos) como en las medidas destinadas a frenar el abastecimiento a China de insumos centrales (como los semiconductores) por parte de capitales estadounidenses o de otros países aliados (Wang y Zun, 2021).

Desde la perspectiva aquí desarrollada, ello resulta una expresión de que China es percibida como un país que puede disputar el rol que Estados Unidos ha ocupado desde fines del siglo XIX en el proceso de acumulación global como principal espacio nacional donde se desarrollan las fuerzas productivas sociales. Como se ha destacado previamente, no sólo hace tiempo China abandonó su rol como mero exportador de mercancías industriales tradicionales, sino que en los últimos años se ha erigido como un país cuyos capitales nacionales operan a escala global compitiendo por el acceso a controlar la producción y el transporte de las materias primas, y compitiendo por cuotas de mercado en diversos rubros industriales de alto dinamismo tecnológico. Incluso más, el ascenso de China también pone en jaque la supremacía de Estados Unidos como productor de nuevas tecnologías y, por ende, como perceptor de los flujos de riqueza extraordinaria derivados de ellas.

Es en este sentido que se comprende la apuesta del Estado norteamericano por frenar el ascenso de China, aun cuando ello entra en contradicción con las capacidades inmediatas de valorización de capitales norteamericanos que se sostienen en el abastecimiento de insumos fabricados en china, o bien en la venta de su producción al mercado chino. Un punto a favor en esta apuesta por el “desacoplamiento”²⁴⁵ es que el costo de la mano de obra podría resultar un factor cada vez menos relevante en las estructuras de costos de múltiples actividades y que, a su vez, los salarios en China han alcanzado niveles que superan con creces a aquellos vigentes en países cercanos a Estados Unidos. De hecho, existen evidencias recientes sobre un creciente abastecimiento estadounidense de insumos intermedios y bienes finales provenientes de México

²⁴⁵ El término *decoupling* suele estar presente en los debates sobre las disputas entre China y Estados Unidos, y refiere al proceso de dos economías reduciendo sus vínculos económicos y, por ende, su interdependencia (García Herrero y Tan, 2020)

(Pietrobelli y Seri, 2023). Un punto en contra en esta apuesta es que el tamaño del mercado chino hace del mismo uno difícil de reemplazar en caso de que el proceso de sanciones cruzadas entre ambos países escale.

Naturalmente, también del lado de China operan tensiones similares en tanto el mercado estadounidense ha sido también una fuente de demanda central de su producción, aspecto que se puso crudamente de manifiesto en la crisis de 2008 (Wang y Zun, 2021). En este sentido, el proyecto de la Nueva Ruta de la Seda, los acuerdos de *swaps* de monedas y el financiamiento de proyectos de infraestructura con diversos países alrededor del globo (junto con el impulso por la creación, en la segunda década de los 2000, de dos bancos multilaterales de desarrollo) pueden ser considerados como una apuesta del Estado nacional chino no sólo para ampliar sus capacidades de abastecimiento de materias primas clave y abaratar su comercialización, para disponer de rutas alternativas de comercialización que permitan evitar bloqueos o para internacionalizar el yuan como moneda de reserva, sino también para abrirse lugar en nuevos mercados que reemplacen el estadounidense (y aquel de sus países aliados), y también para promover a nivel internacional el uso de los estándares chinos en las nuevas tecnologías en desarrollo.

El estudio de este conjunto de procesos en que se manifiesta el cambio de rol ocupado por China en el proceso de acumulación a nivel global, las discusiones en torno al surgimiento o no de una nueva etapa en la DIT, sobre la tendencia de creciente regionalización del comercio internacional, entre otras, lógicamente requieren de una mayor profundidad que la esbozada en estas breves reflexiones finales. El camino recorrido a lo largo de la Tesis ha aportado diversos elementos para abordar estos debates, los cuales quedan abiertos como líneas futuras de investigación.

Referencias

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*, New York: Crow.
- AETIC (2006) *Análisis y propuestas de delimitación del Sector de la Electrónica y Tecnologías de la Información y las Telecomunicaciones*, Observatorio Industrial del sector de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, España.
- Aglietta, M., & Bai, G. (2019). Post-congress China: A new era for the country and for the world. *Revue de l'OFCE*, (4), 111-138.
- Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *The developing economies*, 1, 3-25.
- Alami, I., & Dixon, A. D. (2020). The strange geographies of the 'new' state capitalism. *Political Geography*, 82, 102237.
- Alami, I., Dixon, A. D., & Mawdsley, E. (2021). State capitalism and the new global D/development regime. *Antipode*, 53(5), 1294-1318.
- Alcorta, L. (1999). Flexible automation and location of production in developing countries. *The European Journal of Development Research*, 11(1), 147-175. <https://doi.org/10.1080/09578819908426731>
- Altenburg, T., Chen, X., Lütkenhorst, W., Staritz, C., & Whitfield, L. (2020). *Exporting out of China or out of Africa? Automation versus relocation in the global clothing industry*. Discussion Paper No. 1/2020, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE), Bonn. <https://doi.org/10.23661/dp1.2020>
- Amsden, A. H. (2001). *The rise of "the rest": challenges to the west from late-industrializing economies*. Oxford University Press.
- Aoyama, Y. (2000). Networks, keiretsu, and locations of the Japanese electronics industry in Asia. *Environment and Planning A*, 32(2), 223-244.
- Ariff, M., & Hill, H. (2012). *Export-oriented industrialisation: The ASEAN experience*. Routledge.
- Azmeh, S., & Nadvi, K. (2014). Asian firms and the restructuring of global value chains. *International Business Review*, 23(4), 708-717.

- Baek, S. W. (2005). Does China follow “the East Asian development model”?, *Journal of Contemporary Asia*, 35(4), 485-498.
- Bai, Chong-En y Qian, Zhenjie (2010): The Factor Income Distribution in China, 1978-2007, *China Economic Review*, 21, pp.650-670.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and revealed comparative advantage. *The Manchester school*, 33(2), 99-123.
- Balassa, B. A. (1982). *Development strategies in semi-industrial economies*, Johns Hopkins University Press (Banco Mundial).
- Balconi, M. (2002). Tacitness, Codification of Technological Knowledge and the Organisation of Industry. *Research Policy*, 31, 357–79.
- Balconi, M., Pozzali, A., & Viale, R. (2007). The “codification debate” revisited: a conceptual framework to analyze the role of tacit knowledge in economics. *Industrial and Corporate Change*, 16(5), 823-849.
- Baldwin, R., & Freeman, R. (2022). Risks and global supply chains: What we know and what we need to know. *Annual Review of Economics*, 14, 153-180.
- Banco Mundial (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press.
- Banister, J. (2005). Manufacturing employment in China. *Monthly Lab. Rev.*, 128, 11.
- Beech, J., & Brailovsky, D. (2015). *Hacia un análisis comparado de la educación en China y los países del Cono Sur*. Universidad de San Andrés
- Bernard, M., & Ravenhill, J. (1995). Beyond product cycles and flying geese: regionalization, hierarchy, and the industrialization of East Asia. *World politics*, 47(2), 171-209.
- Bieler, A. y Lee, C. Y. (Eds.) (2017a). *Chinese Labour in the Global Economy: Capitalist Exploitation and Strategies of Resistance*. Routledge.
- Bieler, A., & Lee, C. Y. (2017b). What future for Chinese labour and transnational solidarity?, *Globalizations*, 14(2), 327-333
- Bill (2020). Prólogo. En Li, Minqi, *Desarrollo del capitalismo y lucha de clases en China*, Ediciones RyR.

- Bonals, S. y Monteforte, E. (2015). La Nueva División Internacional del Trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970-2013. *I Congreso de Economía Política Internacional de La Universidad de Moreno*.
- Bonnet, A., & Piva, A. (Eds.). (2020). *Estado y Capital: el debate alemán sobre la derivación del Estado*. Dado ediciones.
- Bonnet, A., Holloway, J., & Visquerra, S. T. (2005). *Marxismo abierto: una visión europea y latinoamericana* (Vol. 1). Herramienta.
- Borin, A., & Mancini, M. (2019). Measuring what matters in global value chains and value-added trade. *World Bank policy research working paper*, (8804).
- Braverman, H. (1974) *Trabajo y capital monopolista*, Editorial Nuestro Tiempo, D.F., México, 1974.
- Bray, B. F. (2004). Rice, technology and history The Case of China. *Education about Asia*, 9(3), 14–20.
- Bray, F. (1994). *The rice economies: technology and development in Asian societies*. University of California Press.
- Burkett, P. y Hart-Landsberg, M. (2000). Alternative perspectives on late industrialization in East Asia: A critical survey. *Review of Radical Political Economics*, 32(2), 222–264.
- Byun, J. W. (2020). The Korean FDI in Vietnam: A Case Study of Samsung Electronics, *The Vietnam Journal*, Myanmar Special Issue, Vol 7(2), 37-51
- Cai, F, Park, A, Zhao, Y (2008). The Chinese labor market in the reform era. En Brandt L, Rawski TG (Eds) *China's Great Economic Transformation*. Cambridge University Press; 167–214
- Cai, F. (2007). *Green Book of Population and Labor: The Coming Lewisian Turning Point and Its Implications*. Beijing: Social Sciences Academic Press.
- Cai, F. y Du, Y. (2011). Wage increases, wage convergence, and the Lewis turning point in China. *China Economic Review*, 22(4), 601–610. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2011.07.004>
- Cai, M., Gustafsson, B., & Knight, J. (2023). *Economic transformation and income distribution in China over three decades*. Cambridge University Press.

- Caligaris, G. (2012). Clases sociales, lucha de clases y estado en el desarrollo de la crítica de la economía política. En G. Caligaris y A. Fitzsimons (Eds.), *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires.
- Caligaris, G., & Starosta, G. (2018). La determinación del “elemento histórico y moral” del valor de la fuerza de trabajo. *Caderno CRH*, 31, 135-150.
- Candelaria, C., Daly, M., & Hale, G. (2015). Persistence of Regional Wage Differences in China. *Pacific Economic Review*, 20(3), 365-387.
- Casale, G., & Zhu, C. (2013). *Labour administration reforms in China*, International Labour Office. - Geneva
- Castañeda-Navarrete, J., Hauge, J., & López-Gómez, C. (2021). COVID-19’s impacts on global value chains, as seen in the apparel industry. *Development Policy Review*, 39(6), 953-970.
- Cazón, F., Kennedy, D y Weksler, G (2023). *Salario en paridad de poder adquisitivo internacional. Parte I: Procedimientos y resultados a partir de una metodología homogénea para Argentina y países de la OCDE en el largo plazo*, Documento de Trabajo N° 28, Universidad de Buenos Aires (CEPED–FCE), Buenos Aires.
- Ceglowski, J. y Golub, S. S. (2012). Does China still have a labor cost advantage? *Global Economy Journal*, 12(3). <https://doi.org/10.1515/1524-5861.1874>
- Cesana, P.; Graña; J.M; Weksler, G. (2017) Una mirada alternativa de los estudios sectoriales. El caso de la industria automotriz en Argentina, *Realidad Económica*, vol. 307, IADE, Buenos Aires (ISSN: 0325-1926).
- Chan, C. K. C., & Hui, E. S. I. (2016). Bringing class struggles back: A Marxian analysis of the state and class relations in China. *Globalizations*, 14(2), 232-244
- Chan, J. y Selden, M. (2017). The Labour Politics of China’s Rural Migrant Workers. *Globalizations*, 14(2), 259–271. <https://doi.org/10.1080/14747731.2016.1200263>
- Chan, K. W. y Hu, Y. (2003). Urbanization in China in the 1990s: New Definition, different Series and revised trends. *The China Review*, 3(2), 49–71.

- Chan, K.W. (2009). The Chinese Hukou System at 50. *Eurasian Geogr Eurasian geography and economics*, 50(2), 197-221. <https://doi.org/10.2747/1539-7216.50.2.197>
- Chandler, A. (1977), *The visible hand, The managerial revolution in American business*, Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Chandler, A. (1994): *Scale and scope. The dynamics of industrial capitalism*. Harvard University Press, Cambridge.
- Chang, K., & Cooke, F. L. (2015). Legislating the right to strike in China: Historical development and prospects. *Journal of Industrial Relations*, 57(3), 440-455.
- Charnock, G. y Starosta, G. (2016). *The New International Division of Labour. Global Transformation and Uneven Development*. Palgrave Macmillan, Londres.
- Chen, E., & Hsia, R. (1975). Technological change in the Chinese textile industry, 1950–72. *The Developing Economies*, 13(1), 66-81.
- Chen, Q., Gao, Y., Pei, J., de Vries, G. J., & Wang, F. (2018). *Formerly Assembled, But Now Designed in China? Assessing the domestic value-added of activities in gross exports*. (GGDC Research Memoranda; Vol. GD-180). GGDC.
- Cheng, H., Jia, R., Li, D., & Li, H. (2019). The rise of robots in China. *Journal of Economic Perspectives*, 33(2), 71-88.
- Cheng, T., & Selden, M. (1994). The origins and social consequences of China's hukou system. *The China Quarterly*, 139, 644-668.
- Chibber, V. (1999). Building a developmental state: The Korean case reconsidered. *Politics & Society*, 27(3), 309-346.
- Chow, L. C. H. (1992). The changing role of oil in Chinese exports, 1974–89. *The China Quarterly*, 131, 750-765.
- CIECTI (2012), *Análisis Tecnológico Sectorial*, Centro Interdisciplinario de Estudios en Ciencia, Tecnología e Innovación (CIECTI), trabajo N° 2.
- Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., & Vergara, S. (2005). *Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina*. En: *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, Documentos de Proyectos de Investigación, CEPAL, p. 9-39.

- Colombo, S., & Angelis, I. D. (2021). La República Popular China y Estados Unidos: revolución científico-tecnológica y disputa tecnológica en el siglo XXI. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 66(243), 163-189.
- Cook, S., & Keeley, J. (2007). *Micro-data scoping study-China*. Report submitted to ESRC. Accedido online en: http://www.esrc.ac.uk/_images/China_tcm8-5137.Pdf. Ultimo acceso 25/09/2023
- Coriat, B. (1982): *El taller y el cronometro. Ensayo sobre el taylorismo, el Fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, México.
- Coriat, B. (1992). *El taller y el robot (ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica)*, Siglo XXI. México.
- Correa, G., & Núñez, R. (2013). Migración y exclusión en China: sistema hukou. *Problemas del desarrollo*, 44(172), 105-122.
- CRS (2020) *Semiconductors: U.S. Industry, Global Competition, and Federal Policy*, Report R46581, Congressional Research Service, United States.
- CSIS (s/f). *Does China Face a Looming Debt Crisis?*. Center for Strategic & International Studies. Consultado en: <https://chinapower.csis.org/china-face-looming-debt-crisis/>. Último acceso. 03/03/2023
- Cuestas, J. C. y Regis, P. J. (2018). On the dynamics of sovereign debt in China: Sustainability and structural change. *Economic Modelling*, 68(August 2017), 356–359. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2017.08.003>
- Dachs, B., Kinkel, S., & Jäger, A. (2019). Bringing it all back home? Backshoring of manufacturing activities and the adoption of Industry 4.0 technologies. *Journal of World Business*, 54(6),
- De Backer, K. et al. (2016), “Reshoring: Myth or Reality?”, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 27, OECD Publishing, Paris.
- De Benedictis, L., Nenci, S., Santoni, G., Tajoli, L., & Vicarelli, C. (2014). Network analysis of world trade using the BACI-CEPII dataset. *Global Economy Journal*, 14, 287-343.
- Dickerson, K. G. (1996). Textile trade: The GATT exception. *Journal of Civil Rights and Economic Development*, 11, 393.

- DiPippo, G., Mazzocco, I., Kennedy, S., & Goodman, M. P. (2022). *Red ink: Estimating Chinese industrial policy spending in comparative perspective*. Center for Strategic & International Studies (CSIS)
- Dobbs, R., Lund, S. Woetzell, J. y Mutafchieva, M (2015), *Debt and (Not Much) Deleveraging*. McKinsey Global Institute. Consultado en: <http://www.mckinsey.com/global-themes/employment-and-growth/debt-and-not-much-deleveraging>. Último acceso: 03/03/2023
- Dollar, D. (2008). *Lessons from China for Africa*, Policy Research Working Paper
- Dollar, D. (2018). Decentralization, local innovation and competition among cities. En Garnaut, R., Song L. y Fang, C. (eds) *China's 40 years of reform and development*, Australian National University Press, DOI: 10.22459/CYRD.07.2018
- Dunford, M y Bonschab, T (2013) Chinese regional development and policy, *Regions Magazine*, 289:1, 10-13, DOI: 10.1080/13673882.2013.10662630
- Durand, C & Milberg, W (2019): Intellectual monopoly in global value chains, *Review of International Political Economy*, DOI: 10.1080/09692290.2019.1660703
- Ehlers, T., Kong, S., Zhu, F. (2018), *Mapping shadow banking in China: structure and dynamics*, BIS Working Papers N° 701.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton University Press.
- Evdokimov, A. I., & Guliyev, M. (2020). International trade in the age of turbulent uncertainty, globalization, regionalization and pandemic. Globalization, Regionalization and Pandemic, *International Journal of Criminology and Sociology*, 9, 2082-2094
- Feng, S., Hu, Y., & Moffitt, R. (2017). Long run trends in unemployment and labor force participation in urban China. *Journal of Comparative Economics*, 45(2), 304-324.
- Fernández Franco, S. y J. M. Graña (2024) “Los límites del enfoque mainstream para estudiar el impacto de la tecnología en el mercado laboral: la ecuación de reemplazo y las capacidades de adopción como factores clave” *Iberoamerican Journal of Development Studies* (ISSN: 2254-2035), en prensa. DOI: 10.26754/ojs_ried/ijds.10422

- Fernández Franco, S., Graña, J. M., Lastra, F., & Weksler, G. (2022). Calidad del empleo y estructura del mercado de trabajo en América Latina desde una perspectiva comparada. *Ensayos de economía*, 32(61), Facultad de Ciencias Humanas y Económicas, Medellín (pp. 124-151).
- Ferroni, M. (2019). *La determinación del tipo de cambio a luz del contenido mundial de la acumulación de capital*. Tesis de maestría, Universidad Nacional de San Martín.
- Fitzsimons, A., & Starosta, G. (2019). ¿Una mercancía “como cualquier otra”? Reexaminando la determinación del valor de la fuerza de trabajo. *Economia e Sociedade*, 28, 665-687.
- Flood, S., King, M., Rodgers, R., Ruggles, S. & Warren, J. R. (2020). Integrated Public Use Microdata Series, Current Population Survey: Version 7.0 [dataset]. Minneapolis, MN: IPUMS, 2020
- Fransman, M. (1984). Explaining the Success of the Asian NICs: incentives and technology. *IDS Bulletin*, 15(2), 50-56.
- Frazier, M. W. (2015). The evolution of a welfare state under China’s state capitalism. En Naughton, B., & Tsai, K. S. (Eds.). (2015). *State capitalism, institutional adaptation, and the Chinese miracle* (223-239). Cambridge University Press.
- Frederick, S., & Gereffi, G. (2013). *Costa Rica in the electronics global value chain*. DUKE, Center on Globalization Governance and Competitiveness.
- Freeman, R. B y Oostendorp, R. (2000), Wages around the world: pay across occupations and
- Fröbel F., Heinrichs, J. & Kreye, O. (1980). *La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Siglo XXI, Madrid.
- García Díaz-Ambrona, G. (2018). La paradoja institucional china: ¿desarrollo con instituciones heterodoxas?: propuesta metodológica para un análisis de arraigamiento "Northiano" del desarrollo. Universidad Complutense de Madrid.
- García-Herrero, A., & Tan, J. (2020). Deglobalisation in the context of United States-China decoupling. *Policy Contribution*, 21, 1-16.

- Ge, S. y Yang, D. T. (2014). Changes in china's wage structure. *Journal of the European Economic Association*, 12(2), 300–336. <https://doi.org/10.1111/jeea.12072>
- Gereffi G. (1994) The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. En Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport.
- Gereffi, G. (1996), “Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control Among Nations and Firms in International Industries”, *Competition and Change*, 1(4), pp. 427-439.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of international economics*, 48(1), 37-70.
- Gereffi, G. (2011). Global Value Chains and International Competition. *Antitrust Bulletin*, 56(1), 37–56. <https://doi.org/10.1177/0003603X1105600104>
- Gereffi, G. y S. Frederick (2010), *The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis. “Challenges and Opportunities for Developing Countries*, Policy Research Working Paper N° 5281, The World Bank Development Research Group Trade and Integration Team.
- Gereffi, G., Humphrey, J., Kaplinsky, R. y Sturgeon, T. (2001), “Introduction: Globalisation, Value Chains and Development”, *IDS Bulletin*, 32(3), pp. 1-8.
- Gereffi, G., Korzeniewicz, M. y Korzeniewicz, R. (1994), “Introduction: Global Commodity Chains”, en Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (coord.) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger Publishers, Westport.
- Girado, G. A. (2017). *¿Cómo lo hicieron los chinos? Algunas de las causas del gran desarrollo del gigante asiático*. Ed. Astrea, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Girado, G. A. (2021). *Un mundo made in China: La larga marcha hacia la creación de un nuevo orden mundial*. Capital Intelectual, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Godinho, M. M., & Ferreira, V. (2012). Analyzing the evidence of an IPR take-off in China and India. *Research Policy*, 41(3), 499-511.

- Gordon, D., R. Edwards y M. Reich ([1982] 1986): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en Estados Unidos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Graña, J. M. & Terranova, L. (2022). Neither mechanical nor premature: deindustrialization and the New International Division of Labour (1970-2019). *Revista de Historia Industrial—Industrial History Review*, 31(86), 11-46.
- Graña, J. M. (2013), *Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. La industria manufacturera en Argentina desde mediados del siglo XX*, Tesis Doctoral, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Graña, J.M. y Herrero, G. (2023). De los indicadores de población a los del mercado de trabajo, en J. M. Graña (comp) *Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina* (pp. 253-280), UNM Editora.
- Grinberg, N. (2011). *Transformations in the Korean and Brazilian processes of capitalist development between the mid-1950s and the mid-2000s: the political economy of late industrialization*. Tesis Doctoral, London School of Economics and Political Science.
- Grinberg, N. (2014). From Miracle to Crisis and Back: The Political Economy of South Korean Long-Term Development. *Journal of Contemporary Asia*, 44(4), 711–734. <https://doi.org/10.1080/00472336.2014.883421>
- Grinberg, N. (2018). “Institutions and Capitalist Development: A Critique of the New Institutional Economics”. *Science & Society*, 82(2), 203-233.
- Grinberg, N. y Starosta, G. (2009). The Limits of Studies in Comparative Development of East Asia and Latin America: The Case of Land Reform and Agrarian Policies. *Third World Quarterly*, 30(4), 761–77.
- Guo, S. (2016). A story of convergence of IPR regimes: The IPR chapter in the China-Korea free trade agreement. *The Chinese Journal of Global Governance*, 2(2), 164-194.
- Gürel, B. (2019). Semi-private landownership and capitalist agriculture in contemporary China. *Review of Radical Political Economics*, 51(4), 650-669.

- Gustafsson, B., Shi, L. I., & Sato, H. (2014). Data for studying earnings, the distribution of household income and poverty in China. *China Economic Review*, 30, 419-431.
- Gustafsson, B., Yang, X. y Sicular, T. (2020). Catching up with the west: Chinese pathways to the global middle class. *China Journal*, 84(1), 102-125. <https://doi.org/10.1086/708752>
- Guzmán, A., & Toledo, A. (2005). Competitividad manufacturera de México y China en el mercado estadounidense. *Economía UNAM*, 2(4), 94-137
- Hall, P. A & Soskice, D (eds.) (2001): *Varieties of Capitalism – The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford
- Hardy, J. (2017). China's Place in the Global Divisions of Labour: An Uneven and Combined Development Perspective. *Globalizations*, 14(2), 189-201. <https://doi.org/10.1080/14747731.2016.1200264>
- Hart-Landsberg, M. (2010). The US economy and china: capitalism, class, and crisis. *Monthly Review*, 61(9), 14-31.
- Hart-Landsberg, M. (2011). The Chinese reform experience: a critical assessment. *Review of Radical Political Economics*, 43(1), 56-76.
- Herrera, R., & Long, Z. (2017). Capital accumulation, profit rates and cycles in China from 1952 to 2014: lessons from the evolution of Chinese industry. *Journal of Innovation Economics & Management*, (2), 59-82.
- Hidalgo, C. A., & Hausmann, R. (2009). The building blocks of economic complexity. *Proceedings of the national academy of sciences*, 106(26), 10570-10575.
- Hirsch, D. (2022). Bases para un análisis materialista de la educación: la unidad de las transformaciones educativas, económicas y políticas en el capitalismo. *Trabajo y sociedad*, 23(38), 215-239.
- Hirsch, J (1994) Fordismo y posfordismo. La crisis actual y sus consecuencias. En J. Holloway y W. Bonefeld (eds.): *¿Un nuevo estado? Debate sobre la reestructuración del estado y el capital*. Fontamara.
- Horesh, N., & Lim, K. F. (2017). China: an East Asian alternative to neoliberalism?. *The Pacific Review*, 30(4), 425-442.

- Hsieh, C. T., & Song, Z. M. (2015). *Grasp the large, let go of the small: The transformation of the state sector in China*. Working Paper 21006, National Bureau of Economic Research.
- Humphrey, J. y Schmitz H. (2002). How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters, *Regional Studies*, 36(9), pp. 1017–1027.
- Huws, U. (2014). *Labor in the global digital economy: The cybertariat comes of age*. NYU Press.
- Ianchovichina, E., & Martin, W. (2004). Impacts of China's accession to the World Trade Organization. *The World Bank Economic Review*, 18(1), 3-27.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *Conocer el capital hoy, usar críticamente El Capital*. Imago Mundi, Buenos Aires
- Iñigo Carrera, J. (2013). *El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. 2da edición, Imago Mundi, Buenos Aires.
- Iñigo, L. (2012). La determinación del salario individual. En G. Caligaris y A. Fitzsimons (Eds.), *Relaciones económicas y políticas. Aportes para el estudio de su unidad con base en la obra de Karl Marx*, Universidad de Buenos Aires.
- Iñigo, L., & Rio, V. (2017). Extensión de la escolaridad y obligatoriedad de la escuela secundaria en Argentina: el papel de la universalización de la lectura y escritura. *Universitas humanística*, (83), 213-243.
- Ito, A. (2019). Digital China: A fourth industrial revolution with Chinese characteristics?. *Asia-Pacific Review*, 26(2), 50-75.
- Jefferies, W. (2017). China's Challenge to the West: Possibility and Reality. *International Critical Thought*, 7(1), 32–50. <https://doi.org/10.1080/21598282.2017.1287584>
- Kantha, S. S. (1990). Nutrition and health in China, 1949 to 1989. *Progress in Food and Nutrition Science*, 14(2), 93-137.
- Kaplinsky, R. (1989). 'Technological revolution' and the international division of labour in manufacturing: A place for the Third World? *European Journal of Development Research*, 1(1), 5–37. <https://doi.org/10.1080/09578818908426500>
- Kasahara, S. (2013). The Asian developmental State and the flying geese paradigm. *United Nations Discussion Papers*, N° 213, 1-30.

- Kennedy, D. (Comp.) (2018). *Debates en torno a las condiciones actuales de reproducción de la fuerza de trabajo argentina en perspectiva histórica*. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Kojima, K. (2000). The “flying geese” model of Asian economic development: Origin, theoretical extensions, and regional policy implications. *Journal of Asian Economics*. 11(4), 375-401. [https://doi.org/10.1016/S1049-0078\(00\)00067-1](https://doi.org/10.1016/S1049-0078(00)00067-1)
- Koopman, R; Powers, W; Wang, Z. y Wei S.J (2010). *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*. NBER Working Paper No. 16426
- Kozlowski, D. (2015). *Salarios y empleo según la clasificación ocupacional. Argentina, Estados Unidos y Europa 2003-2013. Metodología de estimación y análisis de la información*, Documento de Trabajo N° 19, Universidad de Buenos Aires (CEPED–FCE), Buenos Aires
- Kozlowski, D., Pacífico, L y Weksler, G. (2023). La comparación internacional de agregados económicos: el criterio de paridad de poder adquisitivo en oposición al tipo de cambio nacional, en J. M. Graña (comp) *Cuentas Nacionales e indicadores socioeconómicos. Metodologías, debates críticos y aplicaciones a la economía argentina* (pp. 225-250), UNM Editora.
- Kumagai, S. (2008). A journey through the secret history of the Flying Geese Model. *Discussion Papers* (158).
- Lall, S. (2000). The Technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98. *Oxford development studies*, 28(3), 337-369.
- Lardy, N. (2016). *The Changing Role of The Private Sector in China*, Reserve Bank of Australia, Annual Conference 2016.
- Lastra, F. (2019). *La diferenciación de la fuerza de trabajo en América Latina y su expresión en Argentina (1945-2015)*. Tesis doctoral, Facultad de Cs. Sociales, Universidad de Buenos Aires
- Lee, J.W. y Lee, H (2016) Human Capital in the Long Run, *Journal of Development Economics*, vol. 122, pp. 147-169.

- Lee, K., Kim, B. Y., Park, Y. Y., & Sanidas, E. (2013). Big businesses and economic growth: Identifying a binding constraint for growth with country panel analysis. *Journal of Comparative Economics*, 41(2), 561-582.
- Lemoine, F. y Ünal-Kesenci, D. (2004). Assembly trade and technology transfer: The case of China. *World Development*, 32(5), 829–850. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.001>
- Li, D., Capone, G., & Malerba, F. (2019). The long march to catch-up: A history-friendly model of China's mobile communications industry. *Research Policy*, 48(3), 649-664.
- Li, H., Li, L., Wu, B. & Xiong, Y. (2012). The end of cheap Chinese labor. *The Journal of Economic Perspectives*, 26(4), 57–74.
- Li, M. (2020). *Desarrollo del capitalismo y lucha de clases en China*. Buenos Aires: Ediciones RyR.
- Li, R., & Cheong, K. C. (2017). Huawei and ZTE in Malaysia: The localisation of Chinese transnational enterprises. *Journal of Contemporary Asia*, 47(5), 752-773.
- Li, X. (2007) East Asian Regional Integration: From Japan-led “Flying-geese” to China-centred “Bamboo Capitalism”. *CCIS - Center for Comparative Integration Studies*, 1-23
- Lopes Da Cunha, G., & Appel, T. N. (2014). Geopolítica e trajetórias de desenvolvimento comparados: América do Sul e Leste da Ásia. *Revista Científica General José Maria Cordova*, 12(13), 89-105.
- Los, B., Timmer, M. P., & De Vries, G. J. (2015). How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of regional science*, 55(1), 66-92.
- Lu, M. y Gao, H. (2011). Labour market transition, income inequality and economic growth in China. *International Labour Review*, 150(1–2), 101–126. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00107.x>
- Lu, M., Fan, J., Liu, S. and Yan, Y. (2002). Employment restructuring during China’s economic transition. *Monthly Labor Review*, 125(8), 25–31.

- Lui, T. L., & Chiu, S. (1994). A tale of two industries: the restructuring of Hong Kong's garment-making and electronics industries. *Environment and Planning A*, 26(1), 53-70.
- Luo, Chuliang; Li Shi; Terry Sicular; Deng, Quheng; y Yue, Ximing (2010). The 2007 Household Surveys: Sampling Methods and Data Description. Disponible en <http://www.ciidbnu.org/chip/index.asp>. Ultimo acceso 20/07/2023
- Lüthje, B. and Butollo, F. (2016). Why the Foxconn Model Does Not Die: Production Networks and Labour Relations in the IT Industry in South China. *Globalizations*, 14(2), 216–231. <https://doi.org/10.1080/14747731.2016.1203132>
- Ma, X. (2018). Labor market segmentation by industry sectors and wage gaps between migrants and local urban residents in urban China. *China Economic Review*, 47, 96-115.
- Maddison. (2007). *Chinese Economic Performance in the Long Run. Second Edition, Revised and Updated 960 -2030 AD*. Development Centre Studies, OCDE.
- Maito, E. E. (2019). China: De la Revolución al ingreso en la Organización Mundial del Comercio. *Hic Rhodus. Crisis Capitalista, Polémica y Controversias*, N°17.
- Maliszewski, W., Arslanalp, M. S., Caparusso, M. J. C., Garrido, J., Guo, M. S., Kang, M. J. S., y Rendak, M. N. (2016). *Resolving China's corporate debt problem*. International Monetary Fund.
- Marx, K. ([1867]1995). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Tomo I*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Marx, Karl ([1859]1975): *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Ediciones Estudio, Buenos Aires.
- Marx, Karl ([1894]2000): *El Capital. Crítica de la Economía Política, Tomo III*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Meisner, M. (2008). *La China de Mao y después: una historia de la República Popular*. Fondo de Cultura Económica.
- Meng, X. (2012). Labor market outcomes and reforms in China. *Journal of Economic Perspectives*, 26(4), 75–102. <https://doi.org/10.1257/jep.26.4.75>

- Merino, G. E. (2020). El ascenso de China y las disputas estratégicas en los grupos dominantes de los Estados Unidos. *Brazilian Journal of Latin American Studies*, 19(37), 44-77.
- Mohiuddin, O (2017). *China Still Lucrative for Businesses despite the Rising Wage Rates*, Euromonitor International. Recuperado de: <https://blog.euromonitor.com/china-still-lucrativebusinesses-despite-rising-wage-rates/> Último acceso: 13/03/2023
- Molero Simarro, R. (2011). *Functional distribution of income and economic growth in the Chinese economy, 1978-2007* (No. 168). Department of Economics, SOAS University of London.
- Monteforte, E. (2016). Entre la espada y la pared: la fuerza de trabajo nacional en la encrucijada de las formas productivas globales y su expresión en la coyuntura nacional. *Realidad Económica*, 52–81.
- Monteforte, E. (2017). En torno al estudio de las determinaciones de la próxima crisis general del modo de producción capitalista. *X Jornadas de Economía Crítica. Sociedad de Economía Crítica*, Los Polvorines.
- Naciones Unidas (2004) *International Merchandise Trade Statistics, Compilers Manual*. Department of Economic and Social Affairs, Statistics Division, New York
- Naciones Unidas (2012) *Manual de Estadísticas del Comercio Internacional de Servicios, 2010*. Ginebra, Luxemburgo, Madrid, Nueva York y Washington D.C., 2012
- Narodowski P., M. Remes Lenicov y L. Salinardi. (2014) “Del algodón a la industria indumentaria”. En Narodowski, P. y Lenicov, M. (Eds) *Geografía económica mundial (GEM), Un enfoque centro-periferia, Volumen II. Las cadenas globales de valor*, UNM Editora.
- Naughton, B. (2017). Is China Socialist?. *Journal of Economic Perspectives*, 31(1), 3-24.
- Nee, V., & Sijin, S. (1990). Institutional change and economic growth in China: The view from the villages. *The Journal of Asian Studies*, 49(1), 3-25.
- Ngai, P., & Smith, C. (2007). Putting transnational labour process in its place: the dormitory labour regime in post-socialist China. *Work, employment and society*, 21(1), 27-45.

- Ngai, P., Chan, C. K. y Chan, J. (2010). The Role of the State, Labour Policy and Migrant Workers' Struggles in Globalized China. *Special Issue on Globalization*, 1(1), 132–51.
- North, D. C. (1994), Economic Performance Through Time, *The American Economic Review*, Vol. 84(3), 359-368.
- OCDE (1980). *International Trade in High Research and Development-Intensive Products*. SITC/80.48.
- OCDE (1984) *Specialisation and Competitiveness in High, Medium and Low R&D Intensity Manufacturing Industries: General Trends* Internal OECD memorandum.
- OCDE (2017). OECD Economic Surveys. China.
- OCDE (2021), OECD Inter-Country Input-Output Database, <http://oe.cd/icio>
- OCDE (s/f). *Comparable estimates of average wages per full-time equivalent employee*. Disponible en https://www.oecd.org/employment/emp/average_wages.pdf Último acceso: 05/09/2023.
- OECD (1994) *Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators*, OECD Directorate for Science, Technology and Industry, DSTI/EAS/IND/WP9(94)19.
- Oikawa, H. (2008). Empirical global value chain analysis in electronics and automobile industries: An application of Asian international input-output tables. *IDE Discussion Paper*, 172.
- OIT (2019). *The global labour income share and distribution*. ILO Department of Statistics, Methodological description. Ginebra.
- OIT (s/f): China Decent work country programme 2016-2020. Recuperado de: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/how-the-ilo-works/organigramme/program/dwcp/WCMS_562087/lang--en/index.htm. Último acceso 13/03/2023
- Ortega, D., & Rodriguez, F. (2006). *Are capital shares higher in poor countries? Evidence from industrial surveys*. Manuscript, Corporacin Andina de Fomento (CAF) and IESA, and Department of Economics, Wesleyan University..
- Pagano, P., & Schivardi, F. (2003). Firm size distribution and growth. *Scandinavian Journal of Economics*, 105(2), 255-274.

- Panitch, L., & Gindin, S. (2013). The integration of China into global capitalism. *International Critical Thought*, 3(2), 146-158.
- Pavitt, K. (1984) Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory, *Research Policy*, 13, 343-73
- Peck, J. & Theodore, N. (2007). Variegated Capitalism. *Progress in Human Geography*, 31, 731-772.
- Peñafiel-Chang, L. (2021). Regionalización de la cadena de valor: oportunidades y desafíos para América Latina en la nueva era del Sars-Cov-2. *Revista Ciencia UNEMI*, 14 (35), 81-91.
- People's Bank of China*, (2008), China: the evolution of foreign exchange controls and the consequences of capital flows. *Bank for International Settlements*, vol 44.
- Pérez, C. (2005). Revoluciones tecnológicas y capital financiero: la dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza. Siglo XXI.
- Pietrobelli, C., & Seri, C. (2023). Reshoring, nearshoring and development. Readiness and implications for Latin America and the Caribbean. *Transnational Corporations Journal*, 30(2).
- Portman, R. y Carper, T. (2019). Threats to the U.S. Research Enterprise: China's Talent Recruitment Plans. *STAFF REPORT, PERMANENT SUBCOMMITTEE ON INVESTIGATIONS, UNITED STATES SENATE*. Accedido desde: [https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/2019-11-18 PSI Staff Report - China's Talent Recruitment Plans.pdf](https://www.hsgac.senate.gov/imo/media/doc/2019-11-18_PSI_Staff_Report_-_China's_Talent_Recruitment_Plans.pdf)
- Prasad (2004). China's growth and integration into the world economy. *International Monetary Fund Occasional Paper*, 232.
- Pringle, T. (2016). A class against capital: Class and collective bargaining in Guangdong, *Globalizations*. DOI: 10.1080/14747731.2016.1205811.
- Qi, H. & Li, Z. (2019) Giovanni Arrighi in Beijing: Rethinking the Transformation of the Labor Supply in Rural China During the Reform Era, *Science & Society*, Vol. 83, N°3, pp. 327-374

- Rikap, C. (2022). Becoming an intellectual monopoly by relying on the national innovation system: the State Grid Corporation of China's experience. *Research Policy*, 51(4), 104472.
- Rodrik, D. (2006). What's so special about China's exports. *China and World Economy*, 14(5), 1–19. <https://doi.org/10.1111/j.1749-124X.2006.00038.x>
- Ruan, J., & Zhang, X. (2014). “Flying geese” in China: The textile and apparel industry's pattern of migration, *Journal of Asian Economics*, 34, 79–91.
- Salvador Chamorro, A. I. (2008). El proceso de reforma económica de China y su adhesión a la OMC. *Pecunia: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, Universidad de León, (7), 257-284.
- Sanidas, E. (2006). *The impact of large firms in promoting economic growth, exports, and regional integration: A Chandlerian perspective with emphasis on East Asia*. Economic Working Papers, Department of Economics, University of Wollongong.
- Schott, P. K. (2008). The relative sophistication of Chinese exports. *Economic policy*, 23(53), 6-49.
- Sicular, T. (1988). Grain pricing: a key link in Chinese economic policy. *Modern China*, 14(4), 451-486.
- Starosta, G. (2015). *Marx's capital, method and revolutionary subjectivity*. Brill, Leiden.
- Starosta, G. (2016). Revisiting the new international division of labour thesis. En Charnock y Starosta (Eds), *The new international division of labour. Global Transformation and Uneven Development* (pp. 79-103). Palgrave Macmillan, London.
- Starosta, G. y Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo* (1era ed.). Bernal, Universidad de Quilmes.
- Sturgeon, T. J., & Kawakami, M. (2011). Global value chains in the electronics industry: characteristics, crisis, and upgrading opportunities for firms from developing countries. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 4(1-3), 120-147.

- Sztulwark, S. y S. Juncal (2013), *¿Nuevo patrón de acumulación en la industria manufacturera global? Una aproximación a partir del estudio de cadenas específicas*, en IV Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Agosto 2013.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., & De Vries, G. J. (2015). An illustrated user guide to the world input–output database: the case of global automotive production. *Review of International Economics*, 23(3), 575-605.
- Tung, A. C., & Wan Jr, H. (2013). Chinese electronics export; Taiwanese contract manufacturing–The win–win outcome along the evolving global value chain. *The World Economy*, 36(7), 827-842.
- Uddin, F. (2019). Introductory chapter: textile manufacturing processes. En *Textile manufacturing processes*, IntechOpen.
- Van Dijck, P., Linnemann, H., & Verbruggen, H. (1987). *Export-oriented industrialization in developing countries*. NUS Press, Manila.
- Vidya, C. T., Prabheesh, K. P., & Sirowa, S. (2020). Is trade integration leading to regionalization? Evidence from cross-country network analysis. *Journal of Economic Integration*, 35(1), 10-38.
- Wade, R. (1990) Industrial Policy in East Asia: Does It Lead or Follow the Market? En . Gereffi y D.I. Wyman (Eds). *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton University Press.
- Wang, D., & Li, G. (2022). Will the use of industrial robots promote transformation of export trade modes? Empirical evidence from China. *Plos one*, 17(6), e0267135.
- Wang, X., & Wan, G. (2014). China's urban employment and urbanization rate: a re-estimation. *China & World Economy*, 22(1), 30-44.
- Wang, Z., & Sun, Z. (2021). From globalization to regionalization: The United States, China, and the post-Covid-19 world economic order. *Journal of Chinese Political Science*, 26, 69-87.
- Wang, Z., & Sun, Z. (2021). From globalization to regionalization: The United States, China, and the post-Covid-19 world economic order. *Journal of Chinese Political Science*, 26, 69-87.

- Weksler, G (2023). *Series de salario en China: 1990-2019 fuentes de información, características y tendencias comparadas*, Documento de Trabajo del CEPED N° 29, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.
- Whittaker, D. H., Zhu, T., Sturgeon, T., Tsai, M. H., & Okita, T. (2010). “Compressed Development”. *Studies in Comparative International Development*, 45(4), 439–467.
- Wilkinson, B., Gamble, J., Humphrey, J., Morris, J., & Anthony, D. (2001). The new international division of labour in Asian electronics: Work organization and human resources in Japan and Malaysia. *Journal of Management Studies*, 38(5), 675-695.
- Williamson, P. J., & Raman, A. P. (2011). How China reset its global acquisition agenda. *Harvard Business Review*, 89(4), 109-114.
- Wirkierman, A. L. (2023). Distributive Profiles Associated with Domestic Versus International Specialization in Global Value Chains. *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series*, (200).
- Witt, M. A. (2010) China: What Variety of Capitalism? INSEAD Working Paper No. 2010/88/EPS. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1695940>
- Wu, H. X. (2001). *Comparative labour productivity performance in chinese manufacturing, 1952-1997: An ICOP PPP Approach*. Research Memorandum GD-49, Groningen Growth and Development Centre.
- Wu, H. X. (2014). China’s Growth and Productivity Performance Debate Revisited - Accounting for China’s Sources of Growth with a New Data Set. *Economics Program Working Papers Series*, 14(1), 1–102.
- Wu, X., & Gereffi, G. (2018). Amazon and Alibaba: Internet governance, business models, and internationalization strategies. En *International business in the information and digital age* (pp. 327-356). Emerald Publishing Limited.
- Wübbecke, J, Meissner, J.; Zenglein, M, Ives, J., Conrad, B. (2016) *Made in China 2025: The making of a high-tech superpower and consequences for industrial countries*, MERICS Papers on China No.2, December 2016.

- Xie, F., Kuang, X. y Li, Z. (2018). The Reserve Army of Labor in China' s Economy, 1991 - 2015. *Monthly Review*, 70(4), 1–15.
- Xu, C. (2011). The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of economic literature*, 49(4), 1076-1151.
- Yamano, N., Guilhoto, J., Alsamawi, A., Webb, C. (2021) *Development of the OECD inter-country input-output database: sources and methods*. OECD
- Yang, C. y He, C. (2017). Transformation of China's 'World Factory': Production Relocation and Export Evolution of the Electronics Firms. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 108(5), 571–591. <https://doi.org/10.1111/tesg.12222>
- Yang, D. T., Chen, V. W. y Monarch, R. (2010). Rising wages: Has China lost its global labor advantage? *Pacific Economic Review*, 15(4), 482–504. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2009.00465.x>
- Yu, P. K. (2018). A half-century of scholarship on the Chinese intellectual property system. *American University Law Review*, 67, 1045.
- Zeng, Y., & Hesketh, T. (2016). The effects of China's universal two-child policy. *The Lancet*, 388(10054), 1930-1938.
- Zenglein, M. J., & Holzmann, A. (2019). Evolving made in China 2025. *MERICS papers on China*, 8, 78.
- Zhai, W., Sun, S., & Zhang, G. (2016). Reshoring of American manufacturing companies from China. *Operations Management Research*, 9(3-4), 62-74.
- Zhang, J & Peck, J. (2014): Variegated Capitalism, Chinese Style: Regional Models, Multi-scalar Constructions, Regional Studies. DOI: 10.1080/00343404.2013.856514
- Zhang, J. (2017a). The evolution of China's one-child policy and its effects on family outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 31(1), 141-160
- Zhang, K. H. (Ed.). (2006). *China as the world factory*. Routledge.
- Zhang, L. (2017b). The knowledge spillover effects of FDI on the productivity and efficiency of research activities in China. *China economic review*, 42, 1-14.

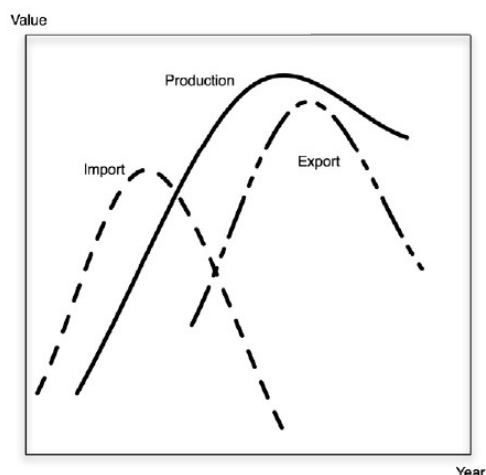
Zhang, L., Sharpe, R. V., Li, S., & Darity Jr, W. A. (2016). Wage differentials between urban and rural-urban migrant workers in China. *China Economic Review*, 41, 222-233.

Anexos

Anexo al Capítulo 2: Sobre la teoría de los gansos voladores y sus límites

La teoría de los gansos voladores (FG, por sus siglas en inglés) encuentra su origen en los escritos de Akamatsu del año 1935. A partir de evidencias del proceso atravesado por la industria textil en Japón entre 1860 y 1930, este autor elaboraría una teoría general del desarrollo industrial en los países subdesarrollados. Sintéticamente, el núcleo de la misma se basa en destacar que “para todos los bienes industriales existe un orden secuencial, desde la importación, a la producción doméstica hasta la exportación” (Akamatsu, 1962, pp. 11)²⁴⁶. Este orden daría lugar, para cada una de estas variables, a tres curvas de “V” invertida, asemejándose a la forma en que vuelan los gansos en bandada.

Gráfico A2.1. Esquema teórico de los gansos voladores



Fuente: Akamatsu (1962).

A su vez, Akamatsu señala que este esquema ocurre en distintos momentos del tiempo para distintos tipos de bienes industriales, iniciándose primero en los bienes de consumo y/o de industrias livianas, para luego verificarse también en la industria pesada y en la producción de bienes de capital.

Ahora bien, desde los escritos originales, la teoría FG ha sido reversionada en más de una ocasión, proceso que ha dado lugar a cierta confusión en la literatura al referirse a ella. La acepción más difundida actualmente plantea que los países subdesarrollados

²⁴⁶ Si bien el primer escrito es del 1935, la traducción al inglés de esta teoría sólo se encuentra disponible para el citado texto de 1962.

siguen este patrón de “V” invertida, pero lo hacen en distintos momentos del tiempo y liderados regionalmente por un país que va desprendiéndose de ciertas actividades productivas, actividades que son tomadas por sus seguidores (Kumagai, 2008). Así, la figura de los gansos voladores tiende a asociarse al proceso de migración internacional del capital que opera en una cierta actividad productiva desde unos países a otros.

Para ilustrar esta dinámica se propone el Esquema A2.1 que consiste en una absoluta simplificación de los procesos productivos que intervienen en la confección de indumentaria. Supóngase que para la confección de una remera existen las siguiente cuatro producciones centrales y que, a su vez, hay un estricto orden creciente en los requerimientos tecnológicos y de calificaciones de la fuerza de trabajo para cada una de ellas: cosido final, elaboración de la tela, elaboración del hilo y fabricación de la maquinaria utilizada en las otras tres etapas.

Esquema A2.1. Ilustración de la teoría de los gansos voladores

	t0	t1	t2	t3
Ganso Líder	Costura	Tejidos	Hilados	Maquinaria
Ganso 2		Costura	Tejidos	Hilados
Ganso 3			Costura	Tejidos
Ganso 4				Costura

Fuente: Elaboración Propia

La noción actualmente más difundida de la teoría FG no se concentra en la dinámica de un país en particular (que en el Esquema sería asimilable a una mirada a nivel de fila), sino que más bien se concentra en analizar como una determinada producción “migra” de país en país (mirada diagonal) o como en un determinado momento del tiempo se configura una división regional del trabajo (mirada a nivel columna).

Si bien el proceso de relocalización internacional en cierta forma había sido sugerido por Akamatsu (quien en ciertos fragmentos de su obra señala que la caída de la producción y las exportaciones en los países más avanzados encuentra como una de sus causas la relocalización hacia países subdesarrollados con menores salarios), sus escritos serían sumamente difundidos y revisitados posteriormente por lo bien que se ajustaron a la dinámica que mostró el Este Asiático a partir de la segunda mitad del siglo XX. En particular, sería Kojima (2000) quien retome estas ideas y las adapte a la teoría de Hescher-Olin de dotación relativa de factores propia de la economía neoclásica (Kasahara, 2013).

Sintéticamente, el planteo de Kojima es que la abundancia inicial de mano de obra en los países del Este Asiático implica un menor precio relativo del factor trabajo respecto al capital, dando una ventaja para las producciones trabajo-intensivas. No obstante, en tanto la expansión económica derivada del crecimiento de estas actividades incrementa la demanda laboral, tiende a evidenciarse una suba del salario y, a la par, la importación de maquinaria incrementa la abundancia relativa de capital. Así, llega un punto en que se vuelve “más racional” para estas economías alojar sus recursos a las producciones menos intensivas en trabajo (Kojima, 2000). Llegado este momento, se realiza la relocalización de las producciones más intensivas en mano de obra, proceso para el cual ocupa un rol central la IED por parte del ganso “líder”, orientado al desarrollo de actividades para la exportación en países Seguidores con mayor abundancia de mano de obra. Así, se plantea que esta dinámica aumenta las ventajas competitivas de ambos países, al forjar una integración regional basada en especializaciones de cada uno de los países acordes a su nivel de desarrollo económico.

Algunos límites de la teoría FG

Si bien esta teoría otorga elementos útiles a la hora de ilustrar el proceso de industrialización del Este Asiático, resulta pertinente señalar ciertas limitaciones presentes en sus formulaciones. En primer lugar, la teoría FG se presenta como una de carácter general que, por tanto, debiera ser útil para el análisis de los procesos de industrialización en diversas regiones del mundo. Ahora bien, el proceso secuencial de relocalización internacional de la producción industrial guiado por un “líder” regional ha sido evidenciado casi exclusivamente en el Este Asiático, sin otorgar la teoría FG algún indicio del carácter específico de esta región ni una explicación del momento en el cual los procesos de industrialización de sus países se orientan al mercado mundial.

Por otro lado, la explicación brindada por FG sólo da cuenta de una de las caras de la dinámica de la industrialización del Este Asiático: la relocalización de las producciones más simples hacia los países con mayor abundancia de fuerza de trabajo a medida que suben los salarios en los países de desarrollo más temprano. La cara que se encuentra ausente es la explicación de las capacidades que mostraron los líderes regionales (Japón, luego los Tigres y finalmente China) para volverse competitivos a nivel global en la producción y exportación de mercancías de industrias más tecnológicas. En este sentido, los mencionados impactos de la robotización y computarización sobre el tipo de atributos demandados a la fuerza de trabajo en dichas industrias aparecen como

un factor decisivo que la teoría omite a la hora de comprender la capacidad de escalamiento de los países de desarrollo temprano de la región (ver apartado 2.2.2).

Como si ello fuera poco, FG plantea una secuencia lineal de desarrollo de los países que, a su vez, daría lugar a un ordenamiento jerárquico inalterable de los mismos. En este sentido, la teoría muestra límites para explicar como un país como China, propio de la 3era oleada, parece posicionarse como un ganso a la altura del líder (Japón) y sus primeros seguidores (Tigres). Por último, la teoría FG no problematiza que puede no existir a nivel mundial una magnitud de demanda suficiente como para que todos los países de la región logren avanzar hacia actividades más complejas. En este sentido, FG tampoco brinda elementos para problematizar la medida en que la incorporación a las redes industriales internacionales de un país de gran tamaño como China implicó un límite en las posibilidades de escalamiento de los países de incorporación contemporánea o posterior.

Tal como se muestra en el Capítulo 4, la incorporación de China a las redes internacionales de producción puede interpretarse en varios términos como una ruptura del esquema espaciotemporal planteado por la teoría FG. En primer lugar, por la velocidad en la cual el país ha avanzado hacia procesos más complejos. En segundo lugar, por la capacidad de “retener” en gran medida las producciones más simples a medida que fueron desarrollándose actividades más complejas. Derivadas de estas dos dinámicas, como tercera y cuarta características pueden señalarse respectivamente, la capacidad de desplazar a Japón del rol de líder y articulador de la producción en la región y la posibilidad de que el ascenso de China haya marcado un límite en la capacidad de escalamiento de los países Seguidores.

A partir de lo anterior, más allá de las limitaciones teóricas de FG, la película que se desprende de sus argumentos tampoco sería ya un fiel reflejo de la dinámica regional una vez consumado el ascenso de China. Retomando el ejemplo planteado anteriormente, se considera que el Esquema A2.2 se asemeja más a la dinámica en curso.

Esquema A2.2. La teoría de los gansos voladores en el Este Asiático y la ruptura tras el ascenso de China

	t0	t1	t2	t3
Japón	Costura	Tejidos	Hilados	Maquinaria
Tigres		Costura	Tejidos	Hilados
ASEAN-4			Costura	Tejidos

					Costura Tejidos Hilado	Costura Tejidos Hilado Maquinaria
China			Costura	Costura Tejidos	Costura Tejidos Hilado	
Seguidores					Costura	

Fuente: Elaboración Propia

Este esquema no sólo busca reflejar la velocidad del proceso de escalamiento de China hacia los eslabones más complejos de la cadena textil-indumentaria, sino también la persistencia del país como un actor competitivo en cada uno de ellos. En línea con las evidencias presentadas en el Capítulo 4, para el año 2019 China se destaca como el líder global en la exportación de un 75% de las secciones contenidas al interior del rubro “Textil, indumentaria y calzado” del clasificador de CTE (ver Cuadro 4.4 y Gráfico 4.10). Incluso más, en el Anexo al Capítulo 4 se observa en mayor desagregación la dinámica comercial en los eslabones de la cadena textil-indumentaria, destacándose no sólo que China es a nivel regional el mayor exportador sino que también presenta un saldo comercial superavitario en todos ellos (a contrapartida de lo ocurrido con los restantes países de la región).

En síntesis, lejos permanecer en una posición acorde a un ganso de tercera o cuarta generación y concentrarse en un conjunto específico de producciones de menor carga tecnológica que la de sus predecesores (como se desprendería de la teoría FG), China se ha configurado como un líder regional en diversos segmentos industriales, dejando, a su vez, un estrecho margen de producciones para la inserción de los gansos de generaciones posteriores.

Anexo al Capítulo 4: Las tendencias de la relocalización de la producción regional en dos cadenas productivas

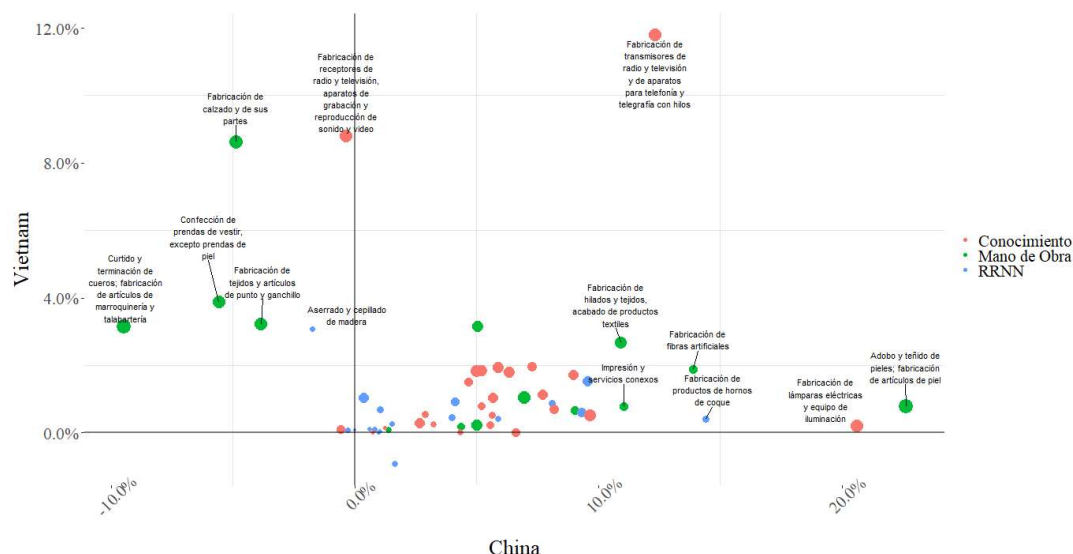
A los fines de profundizar sobre las tendencias comerciales señaladas en el Capítulo 4, en este Anexo se analiza con mayor detalle la inserción comercial de China y los países de la región en dos cadenas productivas: la textil-indumentaria y la de fabricación de electrónica de consumo. Si bien los indicadores de complejidad tecnológica de las exportaciones analizados en el capítulo aportan evidencias sobre los alcances del escalamiento de cada uno de los países, al poner el foco en dos cadenas es posible destacar con mayor precisión cuáles son las condiciones laborales y el tipo de capitales que operan en los segmentos específicos en los cuales cada país ocupa un rol relevante en el mercado mundial. A su vez, este análisis apunta particularmente a dar cuenta en qué segmentos industriales existe una continuidad de la migración del capital desde China hacia los países Seguidores.

En este sentido, sobre la base de los diversos indicadores del capítulo que destacan a Vietnam como el país de escala más relevante entre los Seguidores, la selección de estas cadenas estuvo guiada por priorizar aquellas en las que dicho país ha ganado participación en el mercado mundial en detrimento de China. El Gráfico A4.1 muestra para cada una de las subramas industriales a 3 dígitos del clasificador CIIU Rev.3 cuál fue la variación evidenciada entre 2009 y 2019 en la participación de China y Vietnam en las exportaciones mundiales. Se utiliza allí un color distinto para diferenciar tres grupos de subramas siguiendo la clasificación realizada por Cimoli *et al* (2005): “intensivas en mano de obra”, “difusoras de conocimiento” e “intensivas en recursos naturales”.

Allí se puede ver que, aquellas subramas en las que China ha perdido y Vietnam ha ganado participación son principalmente las intensivas en mano de obra, y más concretamente, las vinculadas a la producción de textiles y vestimenta, así como también de calzados y cueros. Por otra parte, en las subramas “intensivas en conocimiento” sólo destaca el crecimiento de la participación de Vietnam en dos de ellas, ambas vinculadas a la electrónica de consumo. En “fabricación de transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía” en tan sólo 10 años Vietnam aumento un 12% su participación en las exportaciones mundiales, mientras que en la rama de “receptores de radio y televisión y aparatos de reproducción y grabación de sonido y video” más del 9%. En la primera de estas subramas, el crecimiento de la participación de Vietnam ocurre en paralelo a un

crecimiento de magnitud similar de China, mientras que en la segunda China muestra una constancia de su cuota de mercado.

Gráfico A4.1. Variación de la participación de China y Vietnam en las exportaciones mundiales entre 2009 y 2019 según subramas industriales²⁴⁷



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University y Cimoli et al. (2005).

Más allá de esta dinámica reciente, existen ciertas particularidades de ambas cadenas que vuelven de interés su estudio. Se señalan aquí sintéticamente, para luego ser desarrolladas con mayor profundidad en los subapartados próximos. En el caso de la cadena textil-indumentaria se trata de ramas cuyo desarrollo a gran escala estuvo en el epicentro de la primera revolución industrial, aunque en épocas de la NDIT adquirieron particular relevancia al operar como “puerta de entrada” de los procesos de industrialización exportadora de numerosos países del Este Asiático. En el caso de la fabricación de electrónica de consumo, de forma contraria, resulta una cadena relativamente contemporánea al surgimiento de la NDIT. Su importancia particular para el Este Asiático se manifiesta en que representa una de las cadenas donde la participación regional en las exportaciones mundiales ha sido y es actualmente de las más elevadas (ver Gráfico 4.15). Por último, como se viera en 4.2.2, ambas cadenas están estrechamente vinculadas a los rubros del clasificador de Lall (2000) en los que tanto China como Vietnam presentan mayores valores de VCR.

²⁴⁷ El tamaño de los puntos en el gráfico está dado por el peso de las exportaciones de cada subrama en las exportaciones industriales totales a nivel mundial.

Habiendo aclarado los fundamentos de la elección de estas cadenas, cabe mencionar que no se propone aquí un análisis exhaustivo sobre el desarrollo y/o las estrategias de las empresas que lideran mundial o regionalmente cada una de ellas. Por el contrario, se trata de señalar las dinámicas generales de su funcionamiento a los fines de dar cuenta como las características de cada uno de sus eslabones de la producción se vinculan con sus patrones de localización internacional. A su vez, si bien se mencionan algunas características de la obtención de materias primas y de la comercialización final de los productos, el análisis se enfoca principalmente en las etapas vinculadas a la producción industrial.

De esta forma, los apartados correspondientes a cada una de las cadenas estarán organizados de la siguiente manera. En primera instancia, se describe el funcionamiento general, haciendo eje específicamente en el estado tecnológico de cada uno de sus eslabones industriales, a los fines de caracterizar los procesos de trabajo que se desempeñan en cada uno de ellos, el tipo de fuerza de trabajo que tiende a emplearse y la escala de los capitales que operan en ellos. En segundo lugar, se procede a estudiar cómo ha evolucionado la participación en las exportaciones mundiales y el saldo comercial de los distintos países de la región en cada uno de los eslabones.

La cadena textil-indumentaria

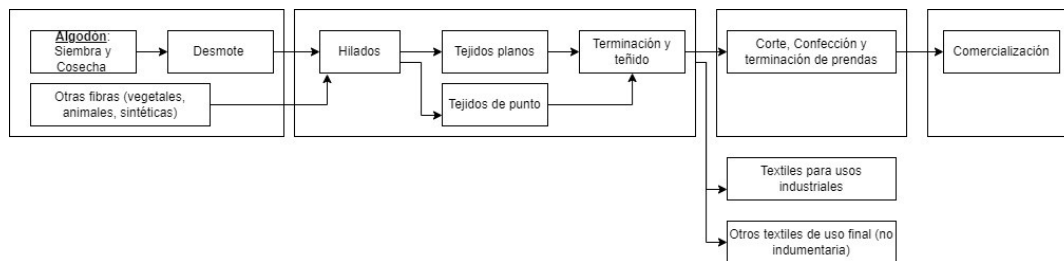
La cadena textil-indumentaria presenta dos características distintivas que tornan de suma relevancia su análisis para comprender las tendencias del proceso de acumulación de capital en el Este Asiático en general, y en China, en particular. Por un lado, las escasas capacidades tecnológicas, los bajos niveles de inversión necesarios, y la baja calificación requerida en la fuerza de trabajo que rige específicamente en el segmento de la confección de indumentaria, han hecho de éste históricamente la “puerta de entrada” de los procesos de industrialización exportadora de numerosos países de la región. Por otro lado, aunque vinculado a lo anterior, esta cadena es actualmente una de las más “globalizadas” al ser una de las que involucra a una mayor cantidad de países en la producción para el mercado mundial (Dikerson; 1996; Gereffi, 1999; Gereffi y Frederick, 2010; Castañeda-Navarrete et al, 2021).

Al tratarse de una industria fuertemente “trabajo-intensiva”, esta cadena es sumamente relevante en términos de la evolución del nivel y la calidad del empleo. Según datos de UNIDO, para el año 2018 el total de la rama textil-indumentaria empleaba

alrededor de 20 millones de personas a nivel mundial, representando aproximadamente un 9,8% del empleo industrial total. En términos de la región del Este Asiático, el empleo de la rama representa un 10,9% del total industrial, pero con fuertes disparidades entre los países. Mientras en China esta relación es del 9,4%, encontrándose cerca del promedio regional, Japón y Corea del Sur y Malasia, por ejemplo, muestran niveles mucho más bajos (3,4%, 4,5% y 3,9%, respectivamente), mientras que en los países “Seguidores” el peso del empleo de la rama es marcadamente superior (Vietnam, Lao y Camboya muestran niveles cercanos al 25%, y Bangladesh al 70%²⁴⁸).

El funcionamiento general de la cadena: características tecnológicas y de los procesos de trabajo de los distintos eslabones

Esquema A1. Secuencia productiva de la cadena textil-indumentaria



Fuente: Elaboración propia

El punto de partida de la cadena de producción textil-indumentaria puede situarse en el sector de cultivo y cosecha de algodón, principal materia prima²⁴⁹. El proceso de obtención de la materia prima resulta altamente intensivo en mano de obra, aunque también cuenta con la introducción de tecnologías de biotecnología e ingeniería genética para el cultivo por parte de grandes empresas²⁵⁰. A pesar de la presencia de grandes cosechadoras y desmotadoras de algodón, el sector presenta una gran atomización. El aprovisionamiento de las fibras para el eslabón siguiente se realiza a través de distintas vías, ya sea mediante la formación de cooperativas en donde pequeños y medianos

²⁴⁸ El dato para los países “Seguidores” corresponde al año 2012, último año disponible en las bases de UNIDO.

²⁴⁹ Para el año 2018, la fibra de algodón representó el 39.47% del *market share* de las materias primas de la industria textil (Uddin, 2019). El restante se divide entre otras fibras de origen vegetal o animal entre las que destacan la seda y la lana ovina, o bien en fibras sintéticas, entre las cuales priman las de poliéster y nylon.

²⁵⁰ A nivel internacional un 82% de la producción de algodón es del tipo transgénico (ISAAA 2013 citado por Narodowski et al., 2014, p. 628). También hay avances en el control de plagas, desarrollo de sistemas de producción con mejores técnicas (low-till, no-till), mayor rotación de cultivos, entre otros.

productores comparten desmotadoras, o mediante las figuras comerciales de acopiadores o corredores de bolsa. En el caso de los grandes productores, éstos venden al contado su producción a grandes desmotadoras privadas.

Hacia adelante en la cadena, se encuentra el gran eslabón textil. Éste agrupa a los siguientes procesos: producción de fibras, fabricación de hilados, tejidos, y terminación de textiles. El eslabón textil encuentra su subdivisión principal entre las etapas de fabricación de hilados y fabricación de tejidos.

El subsector asociado al hilado se presenta como el más “capital intensivo” y aquel cuya actividad requiere un mayor nivel inicial de inversión. Sus productos son *commodities* internacionales poco diferenciados y los productores operan con grandes escalas²⁵¹. Se destaca como uno de los sectores de la cadena que más cambios tecnológicos ha protagonizado²⁵², dando lugar a una creciente concentración del eslabón en un número de empresas relativamente limitado, que se ve obligada constantemente a reinvertir en equipos y otros desarrollos tecnológicos a los fines de seguir en cabecera (Narodowsky et al., 2014). El proceso de producción del hilo a partir de las fibras está prácticamente automatizado en su totalidad. Los operarios intervienen centralmente en la ubicación de los insumos para alimentar al sistema de maquinarias y en la descarga del producto terminado. En otras palabras, no hay una intervención manual ligada a la transformación del valor de uso en cuestión, sino que la mano de obra interviene “alimentando” y “acondicionando” la maquinaria.

Por otro lado, en el subsector asociado a la producción de tejidos, se distinguen las tejedurías de tela plana y las de tejedurías de punto. Las primeras están fuertemente concentradas a nivel mundial, funcionan con altos grados de automatización y con grandes escalas de producción²⁵³. A diferencia de éste, la tejeduría de punto requiere una tecnología específica, y a partir de ella, el aumento de la escala se logra adquiriendo

²⁵¹ Se destacan en el sector la presencia de importantes economías de escala reales y pecuniarias en la administración, la comercialización, el gerenciamiento, el transporte y el almacenamiento (CIECTI, 2012).

²⁵² Se destacan en el hilado tres tecnologías alternativas con diferente adecuación para hilados gruesos o finos: el hilado por anillos, el open end, y vortex. Las principales innovaciones provienen de la incorporación de la informática a los procesos, así como del desarrollo de productos químicos y sintéticos. En la actualidad, cobra cada vez más relevancia el uso de la nanotecnología (CIECTI, 2012).

²⁵³ Para su funcionamiento, la producción de tejidos planos requiere de una máquina enrolladora y una máquina encoladora, con un costo de aproximadamente 1 millón de dólares cada una, y con capacidad de abastecer 300 telares, que cuestan cada uno unos 5.000 dólares (CIECTI, 2012).

nuevas máquinas²⁵⁴ (CIECTI, 2012). Este tipo de tejeduría se caracteriza entonces por la producción de series cortas, cuya tecnología implementada permite incluir cierto diseño para la diferenciación de producto en las telas obtenidas. La última actividad dentro de la producción de tejidos es la terminación y teñido del producto. El proceso de tintura se presenta fuertemente automatizado, y algunas empresas de tejidos tienen la tecnología para finalizar internamente sus productos. En otros casos, tercerizan esta actividad a grandes tintorerías.

Mirado en su conjunto, el subsector de tejidos presenta así una mayor heterogeneidad que el de hilado. En la tejeduría hay presencia de grandes empresas, pero en general está dominado por las pequeñas empresas de tejedurías de punto. A su vez, se presenta cierta heterogeneidad en cuanto a la cantidad de procesos que realiza cada empresa en su interior: algunas intentan integrar todas las etapas²⁵⁵ y otras sólo una parte de ellas. Más allá de las particularidades mencionadas, ha sido destacado que en la subrama textil en su conjunto (fabricación de hilados y de tejidos) la automatización digital ha penetrado desde la década del 1980, proceso que contrasta con el eslabón siguiente de la cadena, la industria de la indumentaria, que continua actualmente siendo muy “trabajo-intensiva” (Altenburg et al; 2020). El vínculo entre ambos eslabones se caracteriza por la presión que las textiles internacionales ejercen sobre los capitales que operan en el segmento de la indumentaria, para la realización de grandes órdenes de compra con esquemas de pago altamente favorables a las primeras (Waldinger, 1986, citado por Gereffi, 1994).

Pasando al eslabón de la indumentaria, este agrupa un conjunto de tareas asociadas al corte, confección, terminación de prendas, así como la terminación de otros textiles para usos industriales o domésticos. La ausencia de tecnologías de automatización computarizada lo suficientemente baratas como para reemplazar la intervención de mano de obra de escasa calificación, ha configurado a este eslabón como uno donde los costos salariales son el factor clave de competitividad. Este eslabón se caracteriza por una alta atomización ya que intervienen un gran número de capitales pequeños que típicamente operan con bajas escalas y productividad, con bajos niveles de ganancia y emplean en

²⁵⁴ En este caso, la producción está menos automatizada, y la inversión inicial para la producción consiste en un telar que, para el año 2012, tenía un costo de aproximadamente 50.000 dólares (CIECTI, 2012).

²⁵⁵ Típicamente, esto se verifica en la producción de tejidos planos, ya que las importantes inversiones justificarían la integración “aguas arriba” incluso hacia la producción de hilado.

condiciones precarias a la fuerza de trabajo, con altos niveles de informalidad y presencia mayoritaria de trabajo femenino (CIECTI, 2012; Altenburg et al, 2020).

Una característica distintiva de este eslabón ha sido la sucesiva relocalización internacional de la producción en busca de nuevas fuentes de mano de obra barata, proceso particularmente patente en la región asiática. Si bien las inversiones necesarias para desplegar las producciones de indumentaria son bajas, en la última década han emergido igualmente proveedores encargados de una serie de tareas que exceden la mera confección. En este sentido, se abre una diferenciación entre los denominados proveedores de *primer cordón* (*first-tier*) que, además de ciertas tareas de producción realizan tareas de diseño de productos y coordinan la logística de los canales de provisión de insumos²⁵⁶, y los proveedores de *segundo y tercer cordón* que se limitan a las tareas de corte, cosido y recorte (*cut, make and trim*) (Castañeda-Navarrete et al, 2021). Los proveedores de primer cordón, a su vez, establecen vínculos más estables con los grandes comercializadores de indumentaria, con quienes intercambian información digital sobre las tendencias del mercado, participando así del análisis de datos para realizar predicciones sobre las ventas y tomar decisiones en el manejo de inventarios (Azme y Nadvi, 2014).

Aunque excede al análisis propuesto, resta hacer mención del eslabón final de la cadena, donde operan un grupo de empresas encargadas del diseño, marketing y comercialización y postventa. Este eslabón se caracteriza por el desarrollo de marcas, sistemas publicitarios y campañas de promoción, así como por la aplicación de tecnologías de la información para aceitar la organización de la cadena²⁵⁷. Dentro de este eslabón, coexisten tres tipos de empresas: los productores con marca, los comercializadores de marca y los grandes comercializadores minoristas (Gereffi y Frederick, 2010). Los primeros se destacan tradicionalmente por ser dueños de la marca a la vez que realizan directamente en el proceso de producción o intervienen en la

²⁵⁶ Estas empresas son así, a su vez, actores clave en la gestión de los procesos de relocalización internacional de la producción (Azme y Nadvi, 2014).

²⁵⁷ El uso de las TICs es importante en este eslabón para la administración, los puntos de venta, la expansión de canales de comercialización, planificación y asignación de fondos, contratación de consultoría, entre otras actividades (CIECTI, 2012). También sirven de vía a aumentar la velocidad de provisión de mercancías, identificar los stocks y redirigir los procesos de producción (Kaplinsky, 2005 y Padilla et al, 2008, citados por Sztulwark y Juncal, 2013, p. 5). Estas estrategias se evidencian sobre todo para el segmento de moda de la indumentaria, en el cual se logra cobrar precios “muy superiores a la media”²⁵⁷ (CIECTI, 2012, p.109)

provisión de insumos para el mismo. En el segundo grupo, se trata de firmas que, aun poseyendo el activo de la marca, distribuyen sus productos a través de múltiples comercializadores minoristas, pero no están ligados directamente con la producción. Por último, la categoría de comercializadores minoristas agrupa grandes almacenes, tiendas de especialidades, cadenas de comercio masivo, outlets, entre otros, en donde se comercializan tanto productos con marca propia de las tiendas, como productos ajenos. A su vez este grupo puede distinguirse en minoristas destinados al consumo masivo, y minoristas “especializados” en prendas más sofisticadas²⁵⁸ (Gereffi y Frederick, 2010).

&

A los fines de sintetizar las características generales de la cadena y centrándonos en las facetas de la producción industrial, en el Cuadro A4.2 se presentan dos variables expresivas del funcionamiento diferenciado de sus eslabones. Por un lado, el volumen de activos depreciables por establecimiento como indicador de la escala con la que se tiende a operar en cada sector. Por otra parte, el nivel del salario promedio, a modo de indicación del tipo de fuerza de trabajo que tiende a emplearse en cada eslabón. Ambos indicadores se expresan a su vez en relación al promedio industrial. Dada la ausencia de información sistematizada en China y otros países de la región con niveles de desagregación propios a los eslabones de la cadena, construimos estos indicadores con información del Censo Industrial de 2017 de Estados Unidos. Si bien se trata de una rama que en Estados Unidos no ha tendido más que a contraerse desde el surgimiento de la NDIT (en concreto, gracias a la creciente importación de estos productos desde Asia y Centroamérica), la información de los establecimientos aún vigentes en EE. UU. puede tomarse como expresión de las diferenciaciones en las condiciones productivas medias de cada eslabón.

**Cuadro A4.2. Stock de capital por establecimiento y salario promedio (Año 2017).
Estados Unidos. Subramas de la cadena textil-indumentaria**

CIU.4.0	Nombre	Indicador de Escala		Indicador del precio de la fuerza de trabajo	
		Activos depreciables por	% total industria	Salario promedio mensual	% total industria

²⁵⁸ Estos últimos dos grupos se vinculan con el eslabón de la indumentaria. Si bien inicialmente se vinculaban con una diversidad de productores que competían por precio para lograr que se efectivice el contrato, se ha señalado que recientemente, tanto en relación a la liberación de cuotas comerciales en el 2005 como a la posterior recesión global del año 2008, las firmas líderes prefieren trabajar con un número menor de proveedores, más grandes y más capacitados (Gereffi y Frederick, 2010).

		establecimiento (1000 U\$S)			
1311	Preparación e hilatura de fibras textiles	22.354,0	197,1%	3.047	62,8%
1312	Tejedura de productos textiles	12.045,8	106,2%	3.429	70,7%
1313	Acabado de productos textiles	5.796,3	51,1%	3.736	77,0%
1391	Fabricación de tejidos de punto y ganchillo	7.290,7	64,3%	3.493	72,0%
1392	Fabricación de artículos textiles, excepto prendas de vestir	661,8	5,8%	2.945	60,7%
1393	Fabricación de tapices y alfombras	22.032,2	194,2%	3.596	74,1%
1394	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	11.313,0	99,7%	3.953	81,5%
1399	Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	2.868,2	25,3%	3.305	68,1%
1410	Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	313,8	2,8%	2.343	48,3%
1420	Fabricación de artículos de piel	s/d	s/d	s/d	s/d
1430	Fabricación de prendas de punto y ganchillo	5.674,2	50,0%	2.502	51,6%
-	Total Industria	11.343,1	100,0%	4.851	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Economic Census 2017 (BEA)

Tal como se puso de manifiesto previamente, el eslabón del hilado es, dentro de la cadena, el que opera con mayores escalas. El indicador del valor de activos depreciables por establecimiento arroja incluso un valor superior al promedio de la industria. Por otra parte, aun tratándose de un sector altamente tecnologizado, el salario promedio que rige allí es sólo un 62,8% del salario promedio industrial. El segmento dedicado específicamente a la tejeduría muestra una menor escala, y un nivel de salarios levemente superior. En el caso de los tejidos de punto y ganchillo su nivel de activos depreciables por establecimiento es aún menor al de la tejeduría plana, presentando un nivel de salarios relativamente similar. Dónde se observa una notable diferencia en ambos indicadores es en el segmento de la indumentaria. La fabricación de prendas de vestir (específicamente las de tejidos planos) presenta los menores niveles de activos depreciables por establecimiento (un 2,8% del promedio industrial), y un nivel de salario que no alcanza a ser el 50% del promedio industria, siendo el menor de todos los segmentos de la rama.

La división internacional del trabajo en la cadena a nivel global y al interior del Este Asiático

El parteaguas central en la organización global de la cadena textil-indumentaria es el que se establece entre el punto de localización de las actividades de producción industrial, respecto de las etapas de diseño, marketing y comercialización de los productos. Mientras que estas últimas actividades, donde intervienen los capitales más concentrados de la cadena, se localizan principalmente en Europa y Estados Unidos, la producción tiende a localizarse en su mayoría en distintas regiones del continente asiático (Castañeda-Navarrete et al, 2021)²⁵⁹.

El desarrollo de la industria textil en la región asiática puede remontarse a las primeras décadas del siglo XX, cuando la actividad se expandió particularmente en Japón (y, en menor medida en India y China). El reemplazo de la “mula” de hilar (*mule spinning machine*) a partir desarrollo de la máquina de hilar por anillos (*ring spinning machine*) hacia fines del siglo XIX fue un elemento clave para el desarrollo de esta industria en Japón, al permitir la operación de la maquinaria por parte de fuerza de trabajo descalificada principalmente femenina y proveniente de áreas rurales, suplantando la antigua figura del operario masculino semi-calificado que se requería para operar la *mule spinning machine* (Silver 2003, citado en Grinberg, 2014). Tras la segunda guerra mundial y, a partir de los desarrollos en el plano del transporte de mercancías destacados en el Apartado 2.2, Japón se erigió como un proveedor global de la rama, proceso que se refleja a lo largo de la década de 1950 en la fuerte suba de las importaciones de los países occidentales de productos de fabricación japonesa (Gereffi, 1999). En línea con la dinámica regional señalada en el Apartado 2.3, una segunda oleada de relocalización de la producción tuvo como destinos principales a Corea del Sur, Hong Kong y Taiwán, que dominaron la escena de la rama en las décadas de 1970 y 1980. Por su parte, una tercera oleada ha ocurrido desde la década del 1980, teniendo a China como principal protagonista, pero así también a otras regiones del sudeste y sur de Asia. Particularmente, la apertura económica de China en 1978 supuso un enorme proceso de relocalización desde Hong Kong (en menor medida también de Taiwán), que sufrió una disminución absoluta del empleo y la cantidad de establecimientos de la rama. En estos países, un gran parte de la “diáspora china” de familias empresarias emigradas tras la revolución había

²⁵⁹ No obstante, también Japón y algunas firmas de los tigres asiáticos han desarrollado marcas propias.

desarrollado capitales en esta rama industrial. Serían estas mismas empresas las que a partir de las reformas de apertura en China establecerían vínculos con el PCCh para trasladar su producción hacia el continente (Girado, 2017). Más allá de la extrema baratura de la fuerza de trabajo, las semejanzas culturales e idiomáticas con dichas redes empresariales hizo de China un destino mayoritario de las inversiones (Gereffi, 1999).

Esta secuencia de relocalizaciones de la producción en el Este Asiático se dio en el marco de las restricciones impuestas por el *Multi-Fiber-Agreement* (MFA) vigente desde la década de 1970 y luego, por el *Agreement of Textiles and Clothings* (ATC), de vigencia hasta el año 2005. Ambos acuerdos, apuntados a brindar protección a las industrias domésticas de los países occidentales, imponían cuotas límite por país para la importación de productos de esta rama. De esta forma, en paralelo al impulso que supuso la suba de los salarios en Japón y, luego en los Tigres Asiáticos, la fragmentación internacional de la cadena se fue materializando a medida que, al alcanzarse dichas cuotas de exportación, los capitales de estos países comenzaron a exportar insumos textiles hacia países menos desarrollados de la región, para que se realicen en ellos las tareas de fabricación de la indumentaria y reexportación hacia los centros de consumo (Gereffi y Frederick, 2010).

En este sentido, el proceso de relocalización no ha implicado una retirada absoluta de esta cadena por parte de Japón y los Tigres asiáticos. Por un lado, los procesos productivos más complejos como los de preparación e hilatura de las fibras, así como también la fabricación de los denominados “textiles tecnológicos”²⁶⁰ se han conservado en cierta medida en dichos países. También en los segmentos de indumentaria de moda han persistido ciertos establecimientos productores de indumentaria de alta calidad²⁶¹ (Gereffi, 1999). Por otro, en línea con lo señalado, muchos capitales que operaban en dichos países se han reconvertido en proveedores *first-tier* que realizan tareas de diseño, control de calidad y análisis de mercado, al tiempo que han gestionado la relocalización de las actividades de fabricación hacia países de menores salarios de la región. Azmeh y Nadvi (2014) analizan como, en su asociación con grandes *retailers* de occidente, un

²⁶⁰ Uddin (2019) identifica a los textiles tecnológicos como aquellos que se nutren principalmente de fibras sintéticas y cuya producción está orientada a satisfacer ciertas propiedades físicas en su uso, más que por parámetros estéticos o de moda. Entre ellos señala 12 categorías que van desde textiles de usos médicos, para vehículos, para la construcción, entre otros.

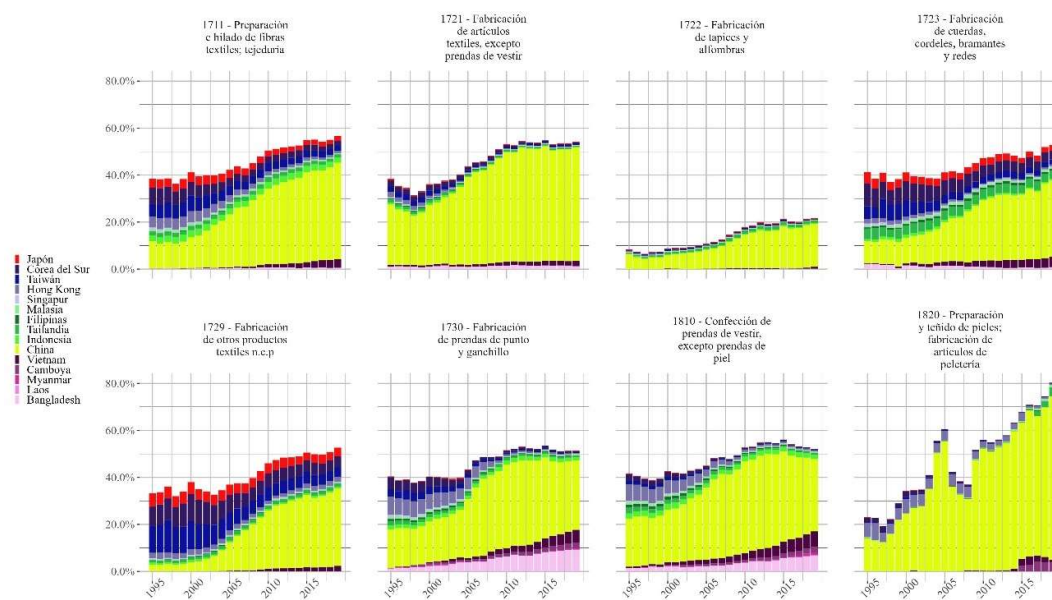
²⁶¹ Por su parte, sólo unas pocas firmas de han avanzado en consolidar a nivel internacional una marca propia de indumentaria, especialmente capitales originarios de Hong Kong.

conjunto de empresas de la región utiliza datos generados por las primeras en sus puntos de venta para realizar tareas de *forecasting*, aumentando así la sincronización entre la demanda (proveniente en gran medida de occidente) y la oferta (mediante órdenes a las fábricas establecidas principalmente en los países de menor desarrollo de la región). Las actividades de corte, confección y acabado de la indumentaria sí han sido las que los países de desarrollo más temprano de la región han abandonado casi en su totalidad, relocalizándose éstas sucesivamente hacia países de menores salarios.

El análisis de la participación de los distintos países de la región en el comercio de productos de la cadena textil-indumentaria refleja efectivamente que, la diferencias en la especificidad de cada uno de sus eslabones (en cuanto a las escalas de operación y el tipo de fuerza de trabajo utilizada), se traducen en distintas tendencias de localización internacional. Ello se puede observar en el Gráfico A4.2, que presenta una estimación de la participación de cada uno de los países de la región en las exportaciones mundiales según subrama de la cadena para el período 1995-2019²⁶².

Gráfico A4.2. Participación en las exportaciones mundiales de la cadena productiva textil-indumentaria según ramas a 4 dígitos. Años 1995-2019

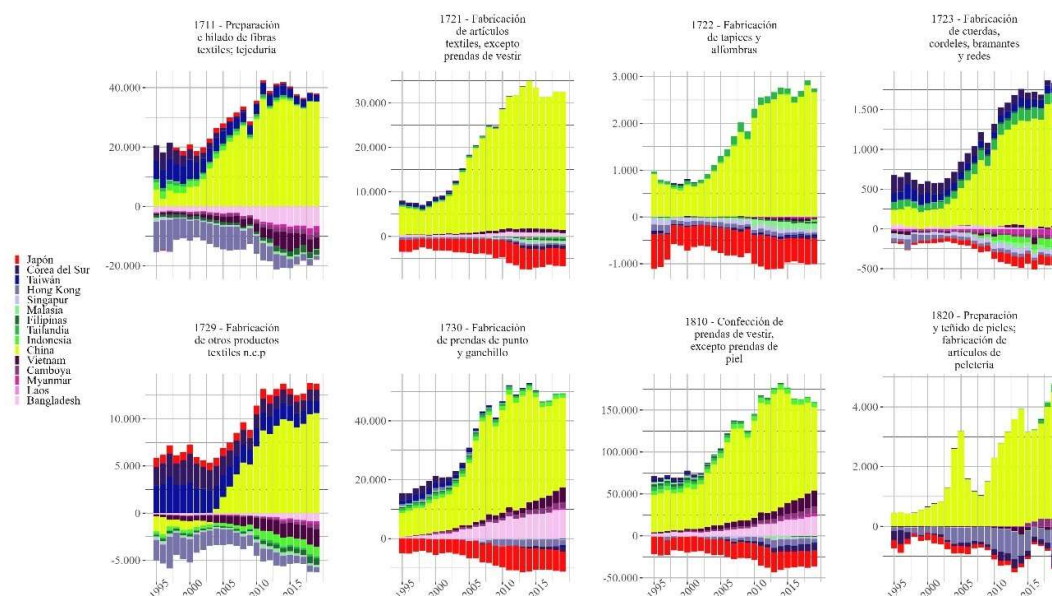
²⁶² La estimación contempla un *crosswalk* realizado entre las categorías de productos a 6 dígitos del clasificador de comercio internacional Harmonized System (HS 2002) y las ramas de actividad a 4 dígitos del Clasificador Industrial Internacional Uniforme (CIIU-Rev 3.1). Los datos del comercio internacional clasificados según HS (necesarios para realizar este cruce) sólo se encuentran disponibles desde el año 1995 en las bases provistas por The Growth Lab at Harvard University (2019). Aunque presentan grandes similitudes, la clasificación de ramas aquí presentada no coincide exactamente con la presente en el Cuadro X, dado que los datos del Censo Industrial de Estados Unidos sólo podían ser cruzados con la CIIU-Rev 4.0.



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019)

Allí se puede ver que el eslabón de fabricación de hilados y de tejidos planos sigue teniendo a Japón y a los Tigres Asiáticos como actores relevantes, aunque desde el inicio del período han perdido participación a manos de China. En este eslabón, la relocalización hacia los países “Seguidores” prácticamente no ha tenido lugar. Sólo Vietnam muestra un leve ascenso en la participación mundial de las exportaciones, pero no a costa de China. En contraposición, en la fabricación de tejidos de punto y la confección de prendas de vestir, ambos procesos dependientes de una mayor intervención del trabajo manual descalificado, hacia fines de la década del 2000 se observa un proceso de pérdida de participación china, en contrapartida a lo evidenciado en los países “Seguidores”. El panorama se vuelve aún más claro al ver los saldos comerciales que muestran los países para cada uno de los eslabones (Gráfico A4.3).

Gráfico A4.3. Saldo comercial según ramas a 4 dígitos. Millones de dólares de 2020



Fuente: Elaboración propia en base a Growth Lab (2019)

En primer lugar, puede notarse que China es el único país que presenta un saldo superavitario en todos los eslabones a lo largo del período (a excepción de la rama de “fabricación de otros textiles”, donde presentaba un déficit hasta finales de la década del 1990). En el segmento de hilados, sólo Japón y Corea del Sur presentan un saldo positivo a lo largo del período, aunque este no ha hecho más que reducirse desde la emergencia de China. El enorme saldo que presenta China otorga indicios de que este país abastece a gran parte de la región, aunque también a otros países fuera de ella. El grupo de los “Seguidores” muestra particularmente un saldo deficitario en el rubro de fibras e hilados, aspecto que da cuenta su escasa capacidad tecnológica para participar en la producción de este sector.

Dentro de las subramas que se corresponden con el eslabón textil, cabe destacar a China como el único que presenta un saldo superavitario de gran magnitud en la subrama 1721, que se corresponde principalmente con la producción de tejidos planos (subrama que a su vez es la de más relevancia en el total comercializado en la cadena). Además de China, sólo Filipinas, Taiwán y Corea del Sur presentan saldos positivos en los rubros de “manufactura de cuerdas, sogas, redes, etc.” y en “otros artículos textiles”. Finalmente, en los artículos y tejidos de punto y ganchillo, procesos que como fuera destacado requieren menores niveles de activos fijos por establecimiento y demandan una mayor carga de trabajo manual, es donde se evidencia un proceso de despegue de los países “Seguidores”. Particularmente, se destaca el superávit que presenta Bangladesh, seguido

por Vietnam y Camboya. Cabe destacar que China sigue presentando en este rubro un superávit comercial que es mayor al agregado de estos países, aunque el mismo ha tendido a reducirse desde 2010, lo cual evidencia una tendencia hacia la relocalización desde China hacia los “Seguidores”.

Al observar el rubro que se corresponde con la indumentaria, surge una imagen similar a la del rubro anterior. La creciente participación exportadora de los “Seguidores” en los rubros finales de la cadena, en connivencia con su marcado déficit en los rubros de producción de hilados y productos textiles deja entrever su funcionamiento como maquilas que importan insumos y reexportan los productos finales. Por su parte, en cuanto a la indumentaria, China mantiene hasta el momento un saldo comercial positivo, aunque decreciente.

En síntesis, sobre la base de la caracterización realizada sobre los distintos segmentos de la cadena, la mirada desagregada sobre la participación en las exportaciones mundiales y los saldos comerciales que presenta cada uno de los países nos marca que ninguno de los “Seguidores” ha podido hasta el momento escalar hacia los segmentos más complejos de ella, como sí lo ha hecho China. A pesar de que el caso de Vietnam se distingue del resto de los países de su grupo, dado que muestra un leve crecimiento de la participación en las exportaciones mundiales en el rubro más tecnológico de la cadena (producción de hilados), sigue teniendo un marcado déficit comercial. La incorporación de China a esta cadena, lo ha posicionado como el líder en sus distintos segmentos, sin embargo, no ha cerrado las puertas de manera absoluta a los seguidores. Por el contrario, en las producciones menos tecnológicas se encuentran indicios de un proceso de relocalización desde el primer país hacia los últimos.

La fabricación de electrónica de consumo

Como se ha descrito en el Apartado 2.2, el desarrollo de la electrónica ha estado íntimamente relacionado con la consolidación de la NDIT en numerosos aspectos. Desde la aparición del télex en los 1950, pasando por el desarrollo de la telefonía celular y del internet a fines de siglo XX y en los últimos años “Internet de las cosas”, década tras década se han visto distintas aplicaciones de la electrónica revolucionar las telecomunicaciones, facilitando la gestión global de los procesos productivos y haciendo cada vez más instantánea la capacidad de intercambiar información desde y hacia las más remotas partes del mundo. No sólo eso, sino que el desarrollo de la microelectrónica ha

sido, al mismo tiempo, una pieza fundamental para incrementar la producción de plusvalía relativa a nivel global sobre la base del avance en la automatización de los procesos productivos que permitieron la computarización del ajuste de la maquinaria y la robotización.

A su vez, la electrónica ha sido una industria clave en los procesos de industrialización del Este Asiático. Como se ha resaltado en 2.2, la producción de transistores y luego de circuitos integrados ha encontrado en Japón, pionero de la reconversión regional, un lugar sumamente propicio para su desarrollo dado el tipo de fuerza de trabajo que demandaba esta tarea en sus orígenes. Más allá del rol central que estos desarrollos ocuparon en la mencionada revolución productiva de los 1970s, la industria naciente de la electrónica de consumo mostraría un enorme potencial para desarrollar una diversidad de valores de uso capaces de absorber una gran parte de la demanda social solvente mundial. Si se observan tendencias de largo plazo con los rubros del clasificador de Lall, surge que la participación de los productos “Eléctricos y electrónicos” en las exportaciones mundiales de bienes pasó de 3,8% en 1962 a 16,8% en 2019. A su vez, desde el surgimiento de la industria electrónica, la región del Este Asiático ha sido un principal punto de producción y abastecimiento del mercado mundial de este tipo de productos. Como se viera anteriormente (Gráfico 4.15), es en este rubro donde los países de la región en su conjunto alcanzan una mayor participación en las exportaciones mundiales (ubicándose en torno al 68% en 2019). Si se considera a las 3 subramas industriales que guaran mayor relación con la electrónica (maquinaria de oficina y computación; maquinaria eléctrica y aparatos; equipos de radio, televisión y comunicaciones), según datos de UNIDO, en 2018 éstas empleaban a 27 millones de personas a nivel mundial, representando aproximadamente un 13,4% del empleo industrial total. En el agregado de la región del Este Asiático esta rama representa una mayor proporción del empleo industrial total (18,1%), siendo aún mayor en China (21%). Corea del Sur y Malasia muestran niveles cercanos (21,5% y 20,7% respectivamente), mientras que Japón tan sólo un 15%. Dentro de los “Seguidores” destaca Vietnam con un 13%, mientras en países como Laos o Bangladesh esta cifra apenas supera el 1%.

Desde la producción de receptores de señales de radio, televisivas, hasta la producción de equipos de reproducción y grabación, pasando también por dispositivos como las calculadoras, relojes electrónicos, o más acá en el tiempo de, teléfonos celulares, *tablets*, computadoras portátiles, *smartphones*, etc., la amplia gama de productos

electrónicos de consumo suele guardar una particularidad en común. Se trata de mercados en los cuales la capacidad de imponerse en la competencia requiere altas inversiones en investigación y desarrollo de nuevos productos y marcas, pero que sin embargo presentan en su fabricación una etapa de ensamblaje de componentes (hasta el momento, de alta carga de trabajo manual) que, dada la elevada relación “valor/pesaje” de los productos abarata los costos de su comercialización internacional, fomentando así la localización en áreas donde rigen bajos niveles salariales. Sumado a ello, el alto grado de codificación, estandarización y computarización de diversas actividades de la cadena ha facilitado una gran desintegración vertical de la producción, pudiendo intervenir un gran número de empresas localizadas en múltiples países en las distintas etapas de fabricación de un mismo producto (Sturgeon y Kawakami, 2011, CIECTI, 2012). En este sentido, como veremos, la diferenciación de las condiciones laborales y tecnológicas que rigen en cada uno de los eslabones de la cadena se manifiesta a su vez en la distinta presencia que los países tienen en términos de su participación en las exportaciones mundiales.

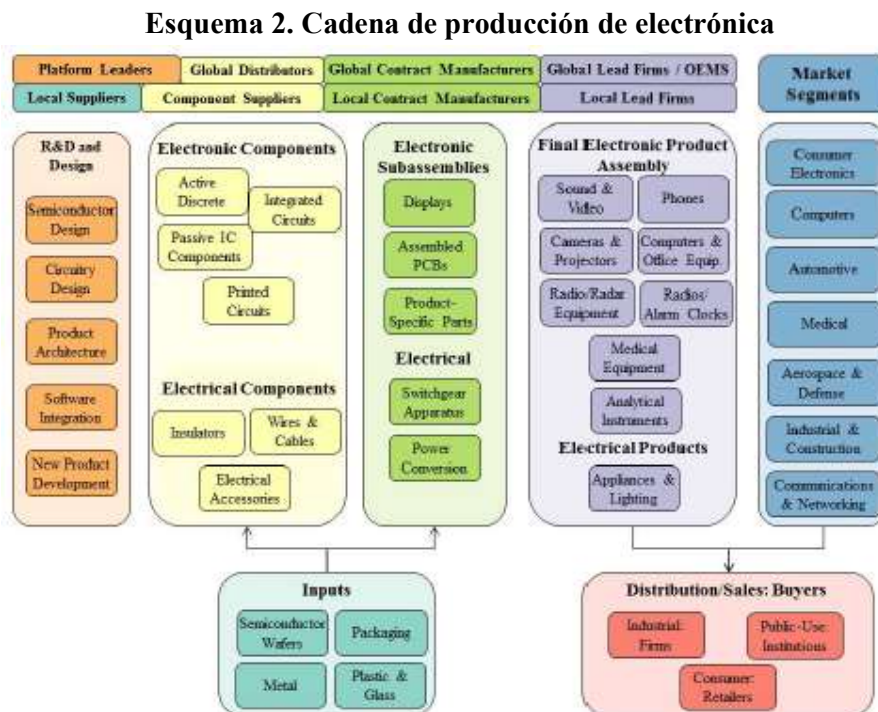
El funcionamiento general de la cadena: características tecnológicas y de los procesos de trabajo de los distintos eslabones

A diferencia de la cadena textil-indumentaria, trazar una línea que delimite que producciones son parte de la cadena de la electrónica resulta un tanto más complejo. Esto es así dado la continua aparición de nuevos productos y dada la creciente utilización de partes eléctricas y electrónicas en diversos sectores de actividad (por ejemplo, el automotor o el de producción de instrumental médico) cuyos productos finales no suelen ser mencionados habitualmente como propios del rubro de la electrónica (OIT, 2007; Gereffi y Frederick, 2013, Sturgeon y Kawakami, 2011).

En este marco, algunas clasificaciones restringen el análisis de esta cadena a la producción de bienes que tienen como destino el consumo final de los hogares. En estos casos, los denominados “electrodomésticos” suelen diferenciarse en dos grandes líneas de productos. Por un lado, está la denominada “línea blanca” integrada por heladeras, freezers, lavarropas, cocinas, etc. y, por otro, la “línea marrón” compuesta por televisores, equipos de audio, a lo que en las últimas décadas se añadieron celulares, mp3, *tablets*, *laptops*, etc. (CIECTI, 2012). En otros casos, como en Gereffi y Frederick (2013), se incluyen también los bienes que teniendo algún componente electrónico son utilizados por otras industrias (por ejemplo, sistemas de navegación, comunicación y control en la industria automotriz, instrumental de diagnóstico, testeo e imágenes ligado a la salud,

sistemas de seguridad y transporte utilizados en la industria en general y particularmente en la aeroespacial y militar). Finalmente, en documentos como AETIC (2006) u OIT (2007) se propone la necesidad de analizar a la electrónica como parte integrante del “hipersector TIC”, el cual incluye también el desarrollo de servicios de telecomunicaciones, software, servicios de apoyo informático e incluso el de contenidos discográficos, audiovisuales, comercio electrónico, entre otros.

A los fines de los intereses aquí propuestos y por los argumentos mencionados en la introducción, tomaremos como referencia la clasificación realizada en Frederick y Gereffi (2013) al tratarse de una de las delimitaciones más completas encontradas en la literatura de los distintos eslabones que hacen a la gran cadena de producción de la electrónica. Como se puede ver en el siguiente esquema tomado de dicho trabajo, dejaremos de lado los denominados electrodomésticos de “línea blanca”.



Fuente: Frederick y Gereffi (2013)

Haciendo a un lado las tareas que tienen que ver con la investigación y el desarrollo de los productos y marcas donde típicamente se encuentran las empresas más grandes de la cadena, la producción industrial tiene como inicio la provisión de las diversas materias primas que son utilizadas para la fabricación de las partes y componentes eléctricos y electrónicos, así como también de las “carcasas” o partes

exteriores de los equipos. Se trata principalmente de diversos metales (cobre, silicio, acero, etc.) pero también incluye materiales plásticos, vidrios, pinturas, entre otros. En tanto no es el interés central analizar las características productivas en las actividades de obtención de las materias primas, cabe avanzar hacia los siguientes eslabones.

Enfocándonos en el gran eslabón de producción de partes y componentes, encontramos una diversidad de procesos que incluyen, entre otros, la elaboración de circuitos integrados, otros activos discretos (transistores, diodos), elementos pasivos (condensadores, resistencias), la producción de circuitos impresos, leds, baterías, cables y conectores, membranas, controles y otros componentes eléctricos y electrónicos. En comparación con el eslabón de ensamblado y terminación, el de producción de partes y componentes tiene mayores requerimientos de inversiones en maquinaria y demanda mano de obra de mayores calificaciones, especialmente en lo que hace a la fabricación de componentes activos y otros materiales electrónicos (CIECTI, 2012). Ahora bien, al interior del eslabón de partes y componentes existen diferencias en los niveles de inversión necesarios para llevar adelante cada una de estas producciones, en el tipo de tecnologías aplicadas a la producción y en las características de los procesos de trabajo y suelen existir empresas especializadas específicamente en la producción de uno o algunos de ellos.

El segmento más complejo de este eslabón (y de la cadena en su conjunto) es el de la producción de semiconductores o *microchips*. La producción de este componente central, que no sólo alimenta a la electrónica de consumo sino a la industria en general, está fuertemente concentrada a nivel global en unas pocas empresas que tienen enormes sumas de capital invertido en sus instalaciones (entre las que destacan Intel, AMD y TSMC). A su vez, entre los semiconductores se destaca la producción de microprocesadores como la de mayor dinamismo tecnológico, dejando en segundo plano a otros como los dispositivos de almacenamiento, dispositivos analógicos y sensores, entre otros (CRS, 2020; Frederick y Gereffi, 2013). La fabricación de semiconductores típicamente se divide en tres etapas. La de investigación y desarrollo de nuevos modelos, la de fabricación *front-end* (donde múltiples circuitos electrónicos de tamaño microscópico son grabados en grandes plaquetas de silicio) y la del ensamblaje *back-end*, testeado y empaquetado (donde las plaquetas son separadas en *microchips* individuales, para luego pasar por un control de calidad). Aun tratándose la 2da y 3era etapa de producciones altamente demandantes de maquinaria especializada, cabe destacar que algunas empresas

de renombre han pasado a concentrarse principalmente en las tareas de diseño tercerizando internacionalmente la fabricación y/o el ensamblaje, mientras que otras sí realizan en su conjunto las tres tareas (CRS, 2020).

Por su parte, aunque menores al segmento de los semiconductores, la fabricación de otros materiales electrónicos activos presenta niveles de gasto en I+D y márgenes de ganancia que superan a los de la fabricación de componentes pasivos y a los de los eslabones posteriores de la cadena (CIECTI, 2012). Entre el eslabón de producción de partes y componentes y el de ensamblado, testeo y embalaje de los productos finales, suele diferenciarse a un conjunto de empresas que se especializan en realizar “subensambles” de componentes electrónicos (interfaces, ensamble de circuitos impresos) y de componentes eléctricos (transformadores, interruptores). Dentro de este, la fabricación de paneles para las interfaces de los dispositivos representa una de las producciones más intensivas en el uso de tecnología que, por tanto, no ha virado en gran medida hacia países de bajos salarios (Frederick y Gereffi, 2013). También las pantallas táctiles y LEDs se destacan como otros insumos relativamente sofisticados que demandan mano de obra más calificada y mayores inversiones de capital (CIECTI, 2012).

El eslabón final está compuesto por las actividades de ensamblado, testeo y embalaje de partes y componentes. Aquí es donde típicamente se concentra la mayor carga de trabajo manual de la cadena, siendo a su vez el eslabón que mayor peso del salario tiene en la estructura de costos totales. Dada esta característica, este segmento es el que más ha evidenciado proceso de migración de las empresas hacia países de menores salarios. Aquí suelen predominar empresas de menor tamaño, con bajos niveles de inversión en I+D y bajos márgenes de ganancia. En una gran mayoría de casos, las empresas de este segmento operan con componentes, piezas o módulos importados, aunque existen dos modalidades básicas de operación. La modalidad denominada “semi knocked down” se diferencia de la “completly knocked down” en que la primera no requiere del montado de componentes sobre circuitos impresos. De esta forma, en la primera el proceso no requiere de equipamiento sofisticado, es sumamente mano de obra intensivo y realizado con personal de baja calificación, mientras que en el segundo se opera con maquinaria automática y se requiere de trabajadores más formados para el control de los procesos y el producto final (CIECTI, 2012).

Más allá de la presencia de pequeños capitales que operan principalmente en los segmentos de ensamblaje y de fabricación de algunos componentes menos sofisticados,

en los análisis sobre esta cadena suele señalarse desde finales la década de 1980 el crecimiento de las denominadas “*contract manufacturers*”. Se trata de empresas globales que operan bajo contrato con las empresas líderes ocupándose de tareas de producción y/o diseño de los productos (Sturgeon y Kawakami, 2011; Frederick y Gereffi, 2013). Se conoce como EMS (*Electronic Manufacturing Servicices*) a las que realizan simplemente tareas de producción y como ODM (*Original Design Manufacturing*) a aquellas que también realizan actividades de diseño. Estas empresas han sido un actor central en la forma que ha tomado la división internacional del trabajo de la cadena. No sólo representan un escalafón “intermedio” (en relación a las empresas líderes y las de ensamblaje final) en cuanto a las capacidades tecnológicas y el tipo de procesos de trabajo que realizan, sino que han internalizado tareas centrales para el funcionamiento global de la cadena como la logística, el manejo de inventarios y el diseño de las cadenas de proveedores (Sturgeon y Kawakami, 2011).

&

Replicando lo hecho para la cadena textil-indumentaria, el Cuadro A4.3 presenta las estimaciones del volumen de activos depreciables por establecimiento y del salario promedio para las subramas industriales que pertenecen a la cadena electrónica con información del Censo industrial de 2017 de Estados Unidos. A diferencia de la cadena anterior, la agregación hacia ramas del clasificador ISIC no representa claramente a cada uno de los eslabones, por lo que se opta aquí por mostrar en mayor nivel de detalle los resultados con el clasificador propio de Estados Unidos. En el cuadro se diferencia con distintos colores a las subramas que representan fabricación de partes y componentes, de las que involucran la fabricación de productos finales. Dentro del eslabón de partes y componentes, se destaca la fabricación de semiconductores como el eslabón que opera con mayor escala y donde se encuentran los mejores salarios. Los activos por establecimiento promedio superan representan un 658% y el salario un 175,5% de lo que ocurre en promedio para la industria manufacturera. En segundo lugar, aparece la fabricación de conectores electrónicos, donde ambos indicadores superan levemente el promedio industrial.

Cuadro A4.3. Stock de capital por establecimiento y salario promedio. Estados Unidos. Subramas de la cadena electrónica. Año 2017

Indicador de Escala	Indicador del precio de la fuerza de trabajo
---------------------	--

NAICS	Nombre	Activos depreciables por establecimiento (1000 US\$)	% total industria	Salario promedio mensual	% total industria
334111	Fabricación de computadoras electrónicas	2.824,2	24,9%	6.639	136,9%
334112	Fabricación de dispositivos de almacenamiento informático	14.625,6	128,9%	9.481	195,5%
334118	Fabricación de terminales y otros periféricos informáticos	2.540,0	22,4%	5.683	117,2%
334210	Fabricación de aparatos telefónicos	17.421,6	153,6%	6.473	133,5%
334220	Fabricación de equipos de radiodifusión, televisión y comunicaciones inalámbricas	14.956,7	131,9%	8.010	165,1%
334290	Fabricación de otros equipos de comunicaciones	2.773,7	24,5%	5.830	120,2%
334310	Fabricación de equipos de audio y vídeo	1.614,2	14,2%	5.073	104,6%
334412	Fabricación de circuitos impresos	6.403,4	56,5%	4.217	86,9%
334413	Fabricación de semiconductores y dispositivos relacionados	74.741,1	658,9%	8.514	175,5%
334416	Fabricación de condensadores, resistencias, bobinas, transformadores y otros inductores	4.706,2	41,5%	4.077	84,1%
334417	Fabricación de conectores electrónicos	11.957,5	105,4%	5.378	110,9%
334418	Ensamblaje de componentes en circuitos impresos	7.712,2	68,0%	4.735	97,6%
334419	Fabricación de otros componentes electrónicos	4.907,4	43,3%	5.106	105,3%
-	Total Industria	11.343,1	100,0%	4.851	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Economic Census 2017 (BEA)

En el caso de las subramas que involucran la fabricación de productos finales de electrónica, se destaca particularmente la fabricación de dispositivos de almacenamiento informático. Esta subrama presenta uno de los mayores ratios de activos promedio por establecimiento y, a su vez, presenta el salario promedio más alto de todas. Como fuera destacado, los dispositivos de almacenamiento se basan en un tipo de circuito integrado

que, si bien es menos complejo que el de microprocesadores, requiere igualmente grandes niveles de inversión en tecnología. A su vez, la fabricación de aparatos telefónicos, así como también equipos de radiodifusión y de televisión también presentan niveles de activos por establecimiento superiores al promedio industrial. Exceptuando estas subramas, las restantes de fabricación de productos finales presentan niveles de activos fijos por establecimientos muy bajos en relación al promedio industrial. En contrapartida, todas muestran niveles salariales superiores al promedio industrial. Es posible que, al estar tomando el caso de Estados Unidos como referencia, en tanto las empresas que siguen fabricando allí tienden a tener mayor integración vertical, el indicador salarial no refleje fielmente la mencionada dinámica de creciente desintegración vertical del proceso de ensamblado final de los productos en búsqueda de áreas de menores salarios.

La división internacional del trabajo en la cadena a nivel global y al interior del Este Asiático

En los años subsiguientes a la finalización de la segunda guerra mundial, momento en el cual en Estados Unidos surgen las primeras tecnologías para la producción de transistores (hito fundamental para el posterior desarrollo de los circuitos integrados y la microelectrónica en general), Japón era dentro de la región asiática el país que había desarrollado una mayor base industrial y científica. A pesar de presentar un rezago en el conocimiento técnico sobre las propiedades químicas óptimas de los metales sobre los cuales se montan las agujas para hacer los transistores y de no contar con instrumental de precisión del mismo nivel que Estados Unidos, las visitas de científicos japoneses a los laboratorios Bell (en el marco de las conferencias organizadas por éste para hacer pública y patentar la tecnología) permitieron poner en marcha la producción de transistores en las empresas japonesas aunque con métodos y equipamientos más rudimentarios y, con ello, con un ratio mucho mayor de productos defectuosos.

De esta forma, si bien cuando Estados Unidos comenzó la producción en masa de los transistores los científicos japoneses no tenían aún el *know-how*, las mencionadas visitas permitieron que años después comenzara también la producción en masa en Japón con máquinas fabricadas a partir de lo observado en EE. UU y procedimientos propios. Tras un período caracterizado por la experimentación de diversas técnicas y materiales, cuando empresas japonesas logran dar con un proceso estable que permitió reducir el volumen de fallas, se abre una etapa de gran competencia entre EE. UU y Japón para bajar los costos de producción en masa. Aun cuando el rezago tecnológico japonés persistía, la

baratura y disciplina de la fuerza de trabajo japonesa jugaría un rol central en la capacidad competitiva de sus empresas.

La producción en masa de transistores consistía por ese entonces en una tarea sumamente intensa de operar conectando pequeños cables a los cristales obtenidos tras el proceso químico de depuración del metal. La operación requería de suma destreza y fineza manual y también de un alto grado de concentración ya que se debía mirar a través de microscopios para conectar manualmente los cables. Estas tareas se cubrirían a partir del reclutamiento de enormes masas de mujeres de pueblos rurales (las denominadas “*transistor girls*”) a las cuales se les exigía tres requisitos básicos: buena visión, habilidad manual y perseverancia en el trabajo.

Sobre esa base, para la segunda mitad de la década de 1950, empresas como Sony ya habían conseguido lanzar al mercado mundial equipos de radios basados en transistores a precios similares a los que las comerciaban empresas estadounidenses como Texas Instruments. Si bien el desarrollo tecnológico del rubro continuó por un tiempo liderado por Estados Unidos, cuando las empresas japonesas se hacían de los nuevos avances ya sea por imitación o por la compra de las patentes, mostraban una enorme capacidad competitiva en el mercado internacional. Este fue el caso de la tecnología de los “*planar transistors*”, paso fundamental para el desarrollo de los circuitos integrados. Si bien fue desarrollada y patentada por Fairchild en Estados Unidos en 1962, cuando la empresa optó por venderle derechos exclusivos a Nipón Electric, la última se volvió incluso más competitiva que su par estadounidense. A partir de la masificación de los circuitos integrados, en la década de 1960 la capacidad competitiva de las empresas japonesas se haría aún más palpable en otros rubros de la electrónica como en la producción de calculadoras, donde empresas como Sharp, Casio o Hitachi han logrado imponerse en el mercado mundial.

Como se desprende de lo anterior, Japón ha sido el país pionero en la región asiática en cuanto a la comercialización de electrónica en el mercado mundial. No sólo eso, sino que las propias empresas japonesas luego fueron un actor central en la inserción de los distintos países de la región asiática como proveedoras de distintos segmentos de la cadena (Wilkinson *et al*, 2001). Ya en la década de 1950 las empresas japonesas habían instalado plantas para fabricación de algunos componentes y productos de baja gama en Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur, proceso que se extendería en gran medida en la década de 1960 a partir de la suba del salario en Japón (Aoyama, 2000). En estos países,

el desarrollo de la industria electrónica estuvo, no obstante, guiado en gran medida por el desarrollo de empresas de capitales locales con apoyo estatal. En oposición, el desarrollo de la electrónica en Singapur estuvo casi exclusivamente ligado a las inversiones extranjeras de capitales japonés y estadounidenses (Wilkinson *et al*, 2001; Oikawa, 2008). Dentro de los Tigres igualmente aparecen diferenciaciones en la forma de integración a la cadena. Mientras en Corea del Sur ha primado el desarrollo de empresas nacionales que integraron diseño, producción y comercialización con marcas propias (Samsung, LG), en países como Taiwán las empresas que inicialmente proveían partes y componentes se transformaron en ODM a cargo no sólo del diseño de productos, sino también de la organización de la cadena de empresas proveedoras de partes y ensambladoras a lo largo de la región (Sturgeon y Kawakami, 2011)

La escasez de mano de obra y la suba del salario verificado en los Tigres en la década de 1980 dio lugar a un salto en el flujo de inversiones hacia los países ASEAN-4 tanto por parte de capitales japoneses como coreanos, taiwaneses y de Hong Kong. La integración de los ASEAN-4 se orientó principalmente a la producción de partes simples de los artefactos, que luego eran exportadas a los primeros países para su ensamblaje con las partes más complejas y reexportación. No obstante, hacia fines de la década de 1980 y principios de la de 1990 también se extendieron las inversiones orientadas a desarrollar tareas de ensamblado final y testeado de los productos en estos países. Ahora bien, el proceso en cuestión no significó un achicamiento del sector de la electrónica en Japón y los Tigres, sino que estos países pasaron a concentrar en mayor medida las actividades de mayor valor agregado.

Pese a el nuevo flujo de inversiones recibido a inicios de los 1990, los países del ASEAN-4 experimentaron desde entonces avances muy moderados en sus estructuras industriales, cristalizándose de esta manera una división regional del trabajo en la cadena. Ésta no ocurre simplemente en torno a la producción de distintas partes y componentes, dónde Japón y los Tigres priman en aquellos tecnológicamente más complejos, sino también en las distintas gamas de productos. Mientras la fabricación de nuevos productos tendió a quedarse en los primeros países, lo que fue relocalizado hacia los ASEAN-4 involucró tecnologías maduras y productos cada vez más estandarizados. Por su parte, las actividades de diseño de productos y procesos también han tendido a concentrarse en los primeros países (Wilkinson *et al*, 2001).

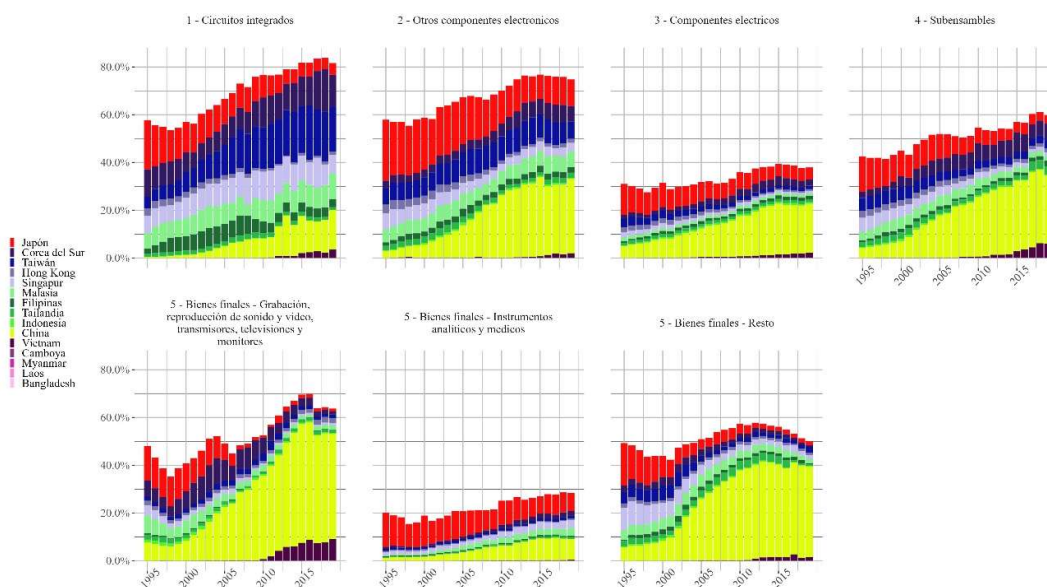
De acuerdo con estimaciones de Sturgeon y Kawakami (2011), para el año 1988 la electrónica ya era una de las industrias más internacionalizadas (conclusión extraída a partir del análisis del comercio internacional de bienes intermedios), tendencia que no ha hecho más que acrecentarse en las siguientes décadas. Particularmente, en este incremento jugó un rol más que importante China, que se convirtió en un destino relevante de las inversiones extranjeras específicamente a partir de 1993 (Aoyama, 2000; Frederick y Gereffi, 2013). En la inserción de China a las redes globales de la electrónica, ocuparon una gran relevancia las inversiones de ODM de origen taiwanés, siendo el caso de Hon Hai-FoxxCon en el rubro de la telefonía celular uno de los más paradigmáticos. Como destacan Frederick y Gereffi (2013), también en el rubro de las computadoras personales, las ODM taiwanesas establecieron fábricas en China desde mediados de la década de 1990. Si bien inicialmente intervenían en la producción de componentes periféricos, luego fueron pasando hacia tareas de ensamblaje de placas madre, computadoras de escritorio y finalmente de *notebooks* desde la década del 2000. En contrapartida, en Taiwán se redujo el número de empresas que realizan tareas de producción, para concentrarse en el país casi exclusivamente las tareas de investigación y desarrollo de productos y procesos, y otras tareas de altos salarios como el desarrollo de robots y microchips (Tung y Wang, 2013).

Ahora bien, con una inserción en la cadena posterior a la de los ASEAN-4, la participación de China no sólo ha superado en escala a éstos sino también en la diversidad de producciones que se han localizado en el país. Según Tung y Wang (2013), las economías de escala alcanzadas en China, así como también la cercanía geográfica con proveedores de diversos insumos favorecieron la prevalencia de las actividades de producción de los capitales taiwaneses en dicho país por sobre otras locaciones en las que éstos habían invertido. No solo eso, sino que mediado por políticas sectoriales específicas, China ha desarrollado en ciertos segmentos capitales locales que se transformaron en multinacionales de renombre (Huawei, Lenovo, Haier), escapándole a una dinámica común que enfrentaron las empresas *contract manufacturers* de quedarse “atrapadas” en segmentos de poco valor agregado (Frederick y Gereffi, 2013).

La división regional del trabajo en esta cadena descripta anteriormente se ve reflejada en el análisis de los flujos comerciales. El Gráfico A4.4 presenta la evolución en la participación en las exportaciones mundiales de los distintos segmentos de la cadena, a partir de una reclasificación propia basada en los segmentos que Frederick y

Gereffi (2013) utilizan para agrupar a los distintos productos comerciados que se vinculan con la cadena²⁶³.

Gráfico A4.4. Participación en las exportaciones mundiales según segmentos de la cadena.



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019)

En primer lugar, interesa destacar lo que ocurre en el segmento más tecnológico de la cadena, el de los circuitos integrados. Mientras Japón era el principal exportador en 1995, con el correr del tiempo ha visto caer su cuota de mercado a manos de Corea del Sur y Taiwán, principalmente. Dentro del grupo del ASEAN-4, Malasia y Filipinas también presentan un volumen relevante de exportaciones desde inicios del período. De modo contrario, la participación de China en este segmento recién comienza a crecer en la década del 2000. A diferencia de lo evidenciado en la cadena textil-indumentaria, donde China era el principal exportador en todos los segmentos, en la exportación de circuitos integrados China está lejos de posicionarse como líder regional. Por su parte, Vietnam aparece como un actor de cierta relevancia en el eslabón más complejo de la

²⁶³ La clasificación original se presenta detallada al final del anexo. La reclasificación propia, que consistió centralmente en delimitar a los circuitos integrados como un segmento *per se* y en agrupar a los bienes finales en tres grupos, obedece a la dificultad de visualizar separadamente cada una de las categorías delimitadas por los mencionados autores. En este proceso de reclasificación se optó por agrupar, por un lado, a los segmentos en los que Vietnam mostraba una magnitud relevante de exportaciones, por otro, a aquellos bienes finales donde China tiene un persistente déficit comercial, dejando como saldo una categoría “Bienes Finales - Resto”

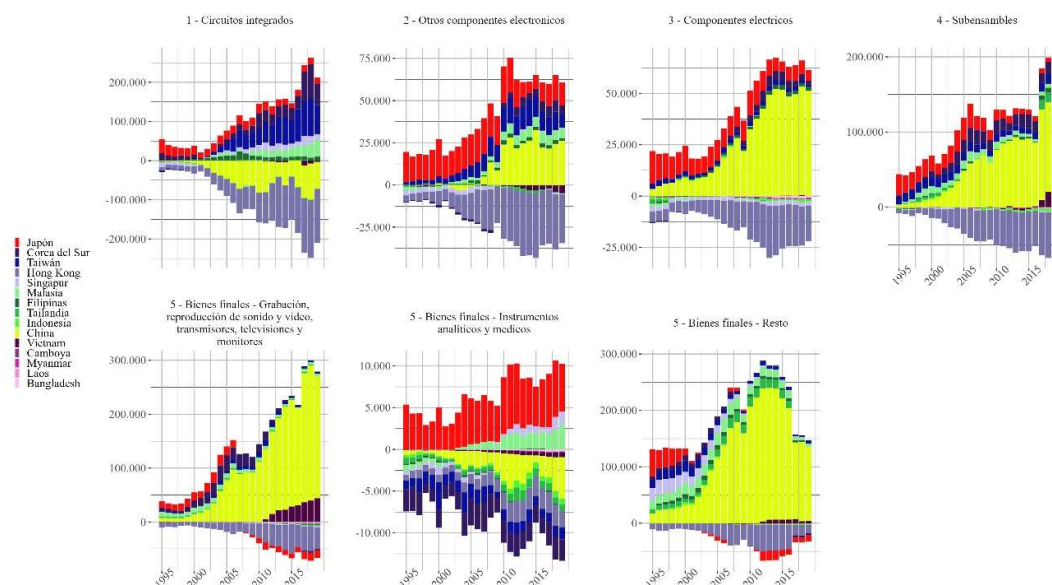
cadena a partir de la década del 2010, aunque no logra aún superar una participación en las exportaciones mundiales del 5%.

A diferencia de lo que ocurre en este segmento, en el rubro de “otros componentes electrónicos” China sí ha alcanzado a posicionarse como el principal exportador con un 37% de las exportaciones mundiales en 2019 (en un contexto en el que la región tiene una participación del 72%). En este segmento que involucra producciones de relativa complejidad, Japón y los Tigres mantienen cierta predominancia. Por su parte, la participación de los ASEAN-4 y de Vietnam es mucho más reducida. Una distribución similar muestra el rubro de los componentes eléctricos, aunque la participación de la región en su conjunto es mucho más reducida (ubicándose por debajo del 40% de las exportaciones mundiales).

Lo que se observa en el rubro de subensambles sigue la secuencia de oleadas de desarrollo de la región. Mientras Japón todavía dominaba el rubro en 1995, este país fue perdiendo participación a la par que los Tigres fueron incrementando la suya. Luego, a partir de la década del 2000, la participación de este último grupo comienza a reducirse levemente al tiempo que crece a gran ritmo la de China. Si bien este país conserva su posición como máximo exportador, ha perdido cuotas de mercado tras el despegue de Vietnam, país que alcanzó un 9% de las exportaciones mundiales en 2019.

En lo que respecta a los productos finales, el crecimiento de las exportaciones de Vietnam se concentra solo en transmisores de radio y tv, y aparatos de grabación y reproducción de sonido y video, aunque igualmente China continúa liderándolos, así como todos los segmentos de mercado con excepción del instrumental de medición y los artefactos de medicina donde Japón aparece como el principal exportador (en un contexto de baja participación de la región en su conjunto). Cabe agregar que, a excepción de Vietnam, ninguno de los restantes países “Seguidores” ocupa un rol relevante en la cadena, aspecto que se manifiesta en la casi nula participación en las exportaciones de todos los segmentos.

Gráfico A4.5. Saldo comercial según segmentos de la cadena. Millones de dólares de 2020



Fuente: Elaboración propia en base a The Growth Lab at Harvard University (2019)

El análisis del saldo comercial por cada uno de estos rubros (Grafico A4.5) arroja algunas evidencias adicionales sobre el rol que ocupa cada uno de los países. Al igual que en la producción final de instrumental de medición y artefactos de medicina, interesa destacar que en el caso de los circuitos integrados China presenta un déficit comercial estructural, lo cual da indicios de su rezago en este tipo de producciones. Por otra parte, Vietnam no sólo presenta un déficit en este rubro, sino que también lo hace en el rubro de componentes electrónicos. Ello refuerza la diferenciación de los roles que ocupan China y Vietnam. Mientras el primer país se muestra como un proveedor global en diversos segmentos de la cadena, el segundo centralmente importa componentes para realizar subensambles o ensamblado final de los productos como transmisores de radio y tv, y aparatos de grabación y reproducción de sonido y video. Un reflejo del carácter relativamente limitado de la inserción de Vietnam en esta cadena (y de su proceso de industrialización en general) se encuentra en el hecho de que se estima que, para el año 2018, sólo una empresa -Samsung- concentraba un 25% del total de exportaciones de dicho país (Byun, 2020).

En síntesis, el análisis de las tendencias comerciales de la región en esta cadena aporta puntos en común, aunque también algunas diferencias respecto a lo observado en la cadena textil indumentaria. Al igual que en esta última, en la cadena electrónica China también ha tendido a ganar participación en las exportaciones y a sostener un superávit comercial en segmentos que exceden aquellos cuya característica más notoria es el

requerimiento de mano de obra descalificada. No obstante, en el eslabón más sofisticado de la cadena constituido por el de la producción de semiconductores, China muestra un sostenido déficit comercial desde el año 2005, situación que se contrapone a la evidenciada por Japón, los Tigres (a excepción de Hong-Kong) y Malasia. En cuanto a los países “Seguidores”, al igual que en la cadena previa, en términos de la participación en las exportaciones y saldos comerciales, las evidencias sugieren que ninguno de ellos ha logrado escalar hacia los segmentos más complejos de la cadena. Particularmente, en este caso, sólo Vietnam dentro del referido grupo de países ocupa un rol relevante en la cadena, pero acotado a un conjunto específico de productos finales para los cuales utiliza un alto porcentaje de insumos importados. Este conjunto de evidencias refuerza la noción de que el ascenso de China no ha cerrado de manera absoluta la inserción exportadora de otros países de la región, pero sí que ha dejado un espacio sumamente limitado a las pocas actividades donde tienden a regir las peores condiciones laborales y donde suelen operar capitales con escalas más restringidas.

Cuadro A4.4. Reclasificación de bienes de la cadena electrónica

Segmento (Friederick y Gereffi, 2013)	Desagregación (Friederick y Gereffi, 2013)	Reclasificación propia
Electronic Components	Active Integrated Circuits & Parts	Circuitos integrados
	Active Discrete	Otros componentes electrónicos
	Printed Circuits	
	Passive Components	
Other Electrical and Electronic Components and Subassemblies	Wire & Cable	Componentes eléctricos
	Insulators	
	Electrical Accessories & Equipment	
Electrical Subassemblies	Equipment Power Conversion Batteries	Subensambles
	Switchgear Panel boards	
Electronic Subassemblies	for Analytical instruments	Subensambles
	for Cameras, Radar, Radio, & TV	
	for Computer, Office Equipment, & Calculating Machines	
	for Semiconductor Media & Microassemblies	
	for Sound & Video	
	for Sound Projection	
	for Telephones	
Final Electronics	Analytical instruments	Bienes finales - Instrumentos analíticos y médicos
	Cameras & Projectors	Bienes finales – Resto
	Computers & Storage Devices	

	Medical	
	Office Equipment	
	Phones, Fax Machines, & Routers	
	Radar & Radio Navigation Equipment	
	Radios & Alarm Clocks	
	Radio & TV Transmission	Bienes finales - Grabación, reproducción de sonido y video, transmisores, televisiones y monitores
	Sound & Video Recording Devices	
	Sound Projection	
	Televisions & Monitors	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Friederick y Gereffi (2013)

Anexo al Capítulo 7: Una mirada a los enfoques alternativos sobre las causas, las características y el alcance del proceso de desarrollo de China

Habiendo realizado a lo largo de la Tesis, y particularmente en el Capítulo 7, un desarrollo sobre la especificidad del proceso de acumulación de capital en China partiendo del enfoque sintetizado en el Capítulo 2, este Anexo tiene por objetivo contrastar alguno de los argumentos esgrimidos con los presentes en la literatura que ha abordado preguntas similares desde otros enfoques teóricos.

Por su gran trascendencia, el proceso de desarrollo de China ha sido analizado desde una cantidad de aristas y enfoques teóricos que resulta inconmensurable. La capacidad de escudriñar entre la vasta bibliografía disponible para distinguir nuevas miradas o áreas inexploradas es limitada y, por ende, lo que a continuación pueda decirse sobre las líneas argumentativas existentes está basado, en última instancia, en una selección personal de lecturas. Considerando el tipo de argumentos con los que autores provenientes de distintas corrientes teóricas explican distintas aristas del proceso de desarrollo chino es posible distinguir tres grandes grupos.

Uno está constituido por los enfoques institucionalistas, otro por los de corte estatista y un tercero por otro tipo de lecturas derivadas de la Crítica de la Economía Política. Tal como fuera referenciado en distintas instancias de la Tesis, existen antecedentes de trabajos críticos de los fundamentos conceptuales de estos enfoques (ver, por ejemplo, Grinberg, 2011 y 2018). Lejos de repetir dicha tarea, a continuación se procura sintetizar los argumentos centrales que desde estos enfoques se han esgrimido para el análisis concreto de la trayectoria China, tratando de dar cuenta los aciertos, las limitaciones u omisiones que presentan, o bien, simplemente las diferencias respecto al enfoque desarrollado en la Tesis.

Una mirada desde el enfoque institucionalista: los argumentos de Maddison

Uno de los textos más citados sobre el desempeño económico de China en perspectiva histórica es el documento elaborado por Maddison (2007) para el *Development Center* de OCDE. El esfuerzo realizado por el autor tanto en la construcción de indicadores económicos como en la minuciosa reconstrucción de la historia de la civilización china vuelve a su lectura sumamente relevante para el estudio de la trayectoria nacional. Si bien el enfoque teórico desde el cual Maddison presenta sus argumentos no está explícito en el texto, es posible asociarlo a las corrientes de

pensamiento institucionalista (North, 1994; Acemoglu y Robinson, 2012). Esto es así, no sólo por su énfasis en la importancia de la perspectiva histórica para comprender el presente²⁶⁴, sino también porque el desempeño económico alcanzado en distintas etapas aparece explicado en gran medida por el tipo de instituciones vigentes en el país. Si bien esta forma de pensamiento se encuentra presente en todo su análisis histórico, particularmente interesa recalcar lo referido a la contraposición del período maoísta y el período de las reformas. Sintéticamente, las falencias que el autor encuentra en el desempeño económico del primer período se asocian a la excesiva centralización estatal en la asignación de los recursos económicos, mientras que el éxito del período siguiente vendría dado por una mayor preminencia de las “fuerzas de mercado”, proceso que considera de por sí más eficiente²⁶⁵. Este argumento se repite para explicar el desempeño de distintos sectores de la economía.

En lo que respecta a las áreas rurales, Maddison comienza por destacar al proceso de descolectivización de la producción agraria y el retorno de las unidades familiares de producción bajo el sistema HRS como un factor explicativo central del incremento evidenciado en los indicadores de productividad laboral agraria en la década de 1980²⁶⁶. Dicho salto en la productividad se asocia, según el autor, al incentivo que supuso para las unidades familiares poder comerciar libremente parte de la producción en el mercado. En otros términos, el argumento está centrado en factores motivacionales. Mientras en la producción colectiva los individuos encontraban bajos incentivos para trabajar con mayor empeño, la posibilidad de una recompensa económica individual bajo el nuevo sistema explicaría los saltos en la productividad laboral. Más allá de ello, se señala que los incrementos de los precios de compra establecidos por el estado hasta mediados de la década de 1980 también habrían impulsado una mejora en las condiciones de

²⁶⁴ “La adopción de horizonte más distantes puede clarificar los procesos causales...Una mirada de largo plazo puede además ayudar a entender las políticas e instituciones contemporáneas de China” (Maddison, 2007, pp. 15, traducción propia)

²⁶⁵ “Los recursos se asignaban mediante directivas y reglamentos gubernamentales. Las fuerzas del mercado desempeñaban un papel insignificante. De ahí que hubiera ineficiencias en el proceso de producción (como atestigua la inversión masiva en inventarios) y que se descuidara el bienestar del consumidor. En el período de reformas a partir de 1978, los grandes cambios de política lograron generar un crecimiento sustancialmente mayor de la renta per cápita. Se produjo un rápido aumento del capital social, pero la principal razón de la mejora fue el mejor uso de los recursos y el crecimiento sustancial de la productividad total de los factores” (Maddison, 2007, pp 19, traducción propia)

²⁶⁶ “Tras la muerte de Mao, y con una nueva dirección política, se produjo una sexta fase en la política agrícola. Esta vez no hubo un cambio de marcha drástico y repentino, sino una serie de medidas pragmáticas en una nueva dirección, más orientadas al mercado y que ofrecían incentivos mucho mejores”.

reproducción de parte del campesinado.

En lo que respecta a la evolución de la producción no agraria de las áreas rurales, se destaca como un factor clave la gran expansión de pequeños capitales industriales privados, sector que se destaca como aún más dinámico que el de las empresas gestionadas por aldeas o municipios (TVEs). Además de reconocer las ventajas asociadas a la disponibilidad de enormes reservas de mano de obra barata por la cual los pequeños capitales privados prácticamente no tenían que pagar cargas sociales, Maddison atribuye también una capacidad de alocar más eficientemente el escaso capital disponible *vis a vis* las empresas estatales. El “gran dinamismo” que destaca Maddison del sector de pequeños capitales privados (por sobre los gestionados por aldeas y municipios) en la década de 1980 se asocia a que fue en aquel donde más rápidamente creció la cantidad de establecimientos y el empleo.

En lo que respecta al despegue de la producción orientada al mercado mundial, no sólo destaca como un aspecto relevante el proceso de fuerte devaluación de la moneda evidenciado entre 1980 y 1995²⁶⁷, sino la creación de las ZEE como áreas libres de restricciones comerciales y aranceles que habrían facilitado que broten las bondades de la competencia.²⁶⁸ Claro que también reconoce los bajos niveles salariales en términos internacionales y las exenciones impositivas otorgadas a las nuevas empresas, como factores determinante de la llegada masiva de capitales extranjeros²⁶⁹. En lo que refiere a la transformación en la especialización comercial del país, simplemente se describe que más allá de un creciente peso de las manufacturas, la canasta total exportada por China ya se caracterizaba en 2005 por estar altamente diversificada. Si bien no hay una explicación detallada de este proceso de complejización de la estructura productiva y exportadora, se hace referencia a las ZEE como un espacio exitoso para la transferencia tecnológica hacia capitales locales.

²⁶⁷ “Entre 1980 y 1995 el yuan se devaluó cinco veces con respecto al dólar. Entre 1995 y 2005 se mantuvo fijo en 12 centavos de dólar por yuan (8,33 yuanes por dólar). Esto hizo que los productos chinos fueran muy competitivos y fue una de las principales razones del enorme aumento de las exportaciones. Para evitar la apreciación del yuan, el banco central compró grandes cantidades de títulos del Estado estadounidense y acabó acumulando reservas de divisas por valor de más de un billón de dólares” (Maddison, 2007, pp. 85, traducción propia)

²⁶⁸ “En respuesta al mayor papel de las fuerzas del mercado, surgió la competencia, mejoró la asignación de recursos y aumentó la satisfacción de los consumidores” (Maddison, 2007, pp. 19, traducción propia)

²⁶⁹ “La afluencia total [de Inversión Extranjera Directa, GW] de 1979 a 2005 fue de más de 620.000 millones de dólares... Las ZEE eran *tax havens* para inversores domésticos y extranjeros” (Maddison, 2007, pp. 87-89, traducción propia).

En última instancia, cabe señalar que Maddison se limita a describir con gran precisión un conjunto de características usualmente destacadas en la literatura como el bajo nivel de deuda externa contraído previamente y a lo largo de todo el “período de reformas” y el proceso de descentralización fiscal que se encabezó una vez iniciado este período. Particularmente, en relación a la descentralización fiscal se destaca la pérdida relativa de recursos administrados directamente por parte del gobierno central. Por su parte, la caída de la participación de las SOEs en el valor agregado y el empleo total del país es otro fenómeno destacado, que se vincula con los bajos niveles de acceso a la cobertura social, las amplias desigualdades de ingresos y condiciones laborales derivadas de un crecimiento relativo del sector privado, el cual, como se ha destacado, emplea irregularmente a un conjunto amplio de migrantes.

Omisiones y contradicciones en los argumentos de Maddison y comentarios adicionales sobre otros textos inspirados en el enfoque institucionalista.

Dada la riqueza descriptiva del trabajo y dado el rol central que se otorga a la integración de China en las redes globales de inversión y comercio tras un período de relativo aislamiento internacional, resulta llamativa en la exposición de Madison la ausencia de un mínimo encuadre de las transformaciones evidenciadas en China dentro de las tendencias globales de reorganización productiva y particularmente dentro del proceso de desarrollo regional. Expresión de ello es que las comparaciones internacionales que realiza en términos empíricos no otorgan ningún énfasis particular a las tendencias evidenciadas en otros países del Este Asiático. Destaca principalmente un breve comentario “Cómo consecuencia del éxito de la política reformista, la renta per cápita china aumentó un 6,6% anual entre 1978 y 2003, más rápido que la de cualquier otro país asiático” (Maddison, 2007, pp. 19, traducción propia). La pregunta por las razones de este crecimiento económico superior al de otros países de la región se encuentra ausente, así como también un contraste entre la configuración institucional y el conjunto de reformas implementadas en China *vis a vis* lo sucedido en los vecinos regionales. Así visto, la cuestión se reduce a un giro desde la economía planificada y centralizada en manos del estado hacia una crecientemente guiada por las “fuerzas del mercado”, sin ningún indicio que pueda explicar el porqué de dicho giro en dicho momento, las semejanzas y diferencias con los procesos de reconversión económica de los países vecinos, ni particularmente el contraste con los resultados adversos de otras experiencias relativamente contemporáneas a nivel mundial de creciente privatización de

la actividad económica (como por ejemplo lo ocurrido en Latinoamérica y, particularmente, en Argentina en la década del 1990)

Por otra parte, la evidente admiración por las reformas de mercado que Maddison manifiesta en su texto, lo lleva a subestimar los avances en el plano de la salud y la educación de la población alcanzados durante la etapa maoísta. En el énfasis puesto en denostar los efectos negativos que la Revolución Cultural generó en las tasas de matriculación en los niveles terciarios y de educación secundaria técnica, se omite destacar las altas tasas de analfabetismo que había entre la población previo a las campañas de alfabetización y a la organización de sistemas educativos comunales en las áreas rurales desplegadas en el período maoísta. Como se destacó en el Capítulo 3, este proceso permitió el desarrollo de un conjunto de atributos productivos que resultaron indispensables para la posterior transformación de una parte de la superpoblación agraria en fuerza de trabajo apta para el ingreso en la industria.

Por otra parte, pese a que en su análisis sobre el despegue en la productividad agraria de la década de 1980, dicho proceso es asociado unívocamente al cambio de régimen de usufructo de la tierra (entre la descolectivización y el HRS), al tratar de dar cuenta los orígenes del excedente de fuerza de trabajo rural del que se nutrieron las TVEs no puede evitar mencionar el impacto productivo que significó la incorporación de insumos y bienes de capital modernos en las décadas previas²⁷⁰.

Aún más, de su rechazo hacia la centralización de la producción en grandes empresas del estado, se desprende a lo largo de su texto una exacerbada mistificación de la producción a baja escala, como si esta fuera en sí misma una garantía de mayor eficiencia²⁷¹. Aun cuando efectivamente un conjunto de empresas estatales de gran tamaño pudiera estar albergando más trabajadores de los necesarios, siendo los problemas de solvencia enfrentados en la década de 1980 un reflejo parcial de ello, la generalización que hace el autor va a contrapelo de los fundamentos esgrimidos en el Apartado 2.3 sobre

²⁷⁰ “El gran aumento de los insumos modernos (fertilizantes, riego por aspersión, uso de tractores pequeños, camiones, etc.) en los años sesenta y setenta, y el mejor uso de los recursos que conllevaba la responsabilidad familiar, produjo una mayor reserva de mano de obra rural, que tenía pocas oportunidades de empleo productivo en explotaciones familiares cuyo tamaño medio era inferior a media hectárea” (Maddison, 2007, pp. 78, traducción propia)

²⁷¹ “Las unidades de producción eran demasiado grandes. Esto era especialmente evidente en la agricultura. En la industria y los servicios también se hacía demasiado hincapié en el tamaño. En 1978, la empresa industrial media de China tenía once veces más trabajadores que la de Japón” (Maddison, 2007, pp. 19, traducción propia)

la importancia de las escalas productivas para la capacidad de tecnificar los procesos productivos. De hecho resulta llamativo que se omita señalar, como indican sus propios datos, que los “dinámicos” pequeños capitales privados rurales (con su promedio de tres empleados por establecimiento) presentaron en diversas décadas una productividad sustancialmente más baja que las empresas de pueblos y aldeas (cuyo promedio de empleados por unidad productiva resultaba ampliamente superior).

Finalmente, si bien es cierto que el capital privado tomó una preponderancia creciente tras las reformas del año 1978, Maddison omite completamente una referencia sobre el papel central que ocupó el estado en potenciar de diversas formas el proceso de acumulación de capital nacional. No sólo se encuentra ausente lo desarrollado en el Capítulo 6 respecto al rol que ocupó el estado en el proceso de *catch-up* tecnológico mediante las condiciones establecidas al ingreso de capitales extranjeros, sino que se omite completamente considerar la persistencia de un conjunto de SOEs en sectores de “alta intensidad de capital” sobre las cual el PCCh ejerce un alto grado de control. Lejos de ser ineficientes, muchas de estas SOEs se han transformado en multinacionales que operan a escala global (ver Capítulo 6) y, a la vez, reportan un nivel de ganancias al punto tal que resultan una fuente importante de recaudación para el Estado Nacional (Naughton, 2017).

En línea con el enfoque de Maddison, otros autores han reconocido que explicar el “éxito” de China resulta un gran desafío para la teoría institucionalista, dado que este ocurrió - entre otros factores- bajo la presencia de un gobierno con escasa oposición política, con niveles mínimos de participación ciudadana, y con bajas garantías de los derechos de propiedad. El caso chino se presenta así como un *outlier* o paradoja para la propia teoría institucionalista, afirmación que suele sustentarse en los bajos niveles que presentan los indicadores - que esta corriente teórica suele utilizar- sobre la calidad institucional de los países (Xu, 2011; García Diaz-Ambrona, 2018)²⁷².

²⁷² “Según la sabiduría convencional, el gobierno debería proteger los derechos de propiedad privada, hacer cumplir los contratos y separarse de las empresas (North, 1981; Acemoglu y Johnson, 2005; Rodrik, 2006). Sin embargo, el gobierno chino está profundamente involucrado en los negocios y no existe una separación clara entre gobierno y empresa. Según los criterios más comunes, China se sitúa por debajo de la media en la mayoría de las mediciones de la aplicación del Estado de derecho o de la calidad de la gobernanza (Allen et al., 2005), y es uno de los países más corruptos del mundo. Además, durante la mayor parte del proceso de reforma de tres décadas no hubo protección constitucional de los derechos de propiedad privada hasta hace poco (la enmienda constitucional de 2004). En resumen, las débiles instituciones de China no son adecuadas para lograr el desarrollo económico” (Xu, 2011, pp-1, traducción propia).

Para tratar de responder esta paradoja, ambos trabajos hacen énfasis en destacar que, pese a la falta de garantías sobre los derechos de propiedad y a la presencia de un estado autoritario e intervencionista, las reformas impulsadas desde 1978 han significado en cierta medida un cambio en las reglas de juego que, sin alcanzar los estándares occidentales, permitieron una dinámica virtuosa de competencia, fenómeno esencial para el desarrollo²⁷³. Xu (2011) destaca que la descentralización de los recursos fiscales y de ciertos aspectos de la política económica estableció un proceso de competencia entre los gobiernos subnacionales por alcanzar determinadas metas productivas fijadas por el gobierno central como objetivos, generando así una serie de incentivos basados en reglas claras. Ello habilitó la realización de experimentos regionales de política económica que permitieron solucionar diversos “problemas de información” presentes en la planificación centralizada, dado que las políticas fueron diseñadas en base a los problemas locales específicos de cada municipio. No obstante, se reconoce que el Estado Nacional tiene un rol positivo en el monitoreo de este proceso y en la capacidad de extender las externalidades positivas de los experimentos regionales hacia otras áreas del país. Por su parte, García Díaz-Ambrona (2018) va un paso más lejos y señala que en última instancia el estado interviene negativamente sólo en una esfera o ámbito de la sociedad, sin entrar ello en contradicción con las bondades de una “economía de mercado”²⁷⁴. Luego, para poder hacer compatible su afirmación con el hecho de que el estado aún controle a través de las SOEs un conjunto de sectores de la economía, establece una diferenciación *ad hoc* respecto a otro conjunto de sectores de funcionamiento “normal”, de acuerdo con los

“El que bajo este prisma, los principales indicadores internacionales valoren negativamente unas instituciones chinas caracterizadas por su heterodoxia formal —e.g. el carril dual planificación-mercado, la ausencia de privatización de la tierra, etc.— conduce directamente a la Paradoja Institucional China (PIC): la radical incongruencia entre unas instituciones chinas supuestamente inadecuadas y el desarrollo económico experimentado. China se convierte así en un dato atípico (outlier) en la proliferación de regresiones que pretenden explorar la relación entre la calidad de determinadas instituciones y el desempeño económico” (García Díaz-Ambrona, 2018, pp. 69)

²⁷³ “Durante su proceso de transición y desarrollo, China ha cambiado sus instituciones a gran escala y ha creado instituciones de apoyo al mercado de forma evolutiva, es decir, las nuevas instituciones han ido sustituyendo gradualmente a las antiguas... para un país con muchas “buenas instituciones” ausentes, como China, es inevitable utilizar las instituciones existentes, como el gobierno, como punto de partida para allanar el camino de la evolución institucional” (Xu, 2011, pp-64)

²⁷⁴ “El Estado sella *de facto* dos ámbitos jurídicos/políticos diferenciados: preserva la autonomía privada necesaria para satisfacer las libertades exigibles por la mayoría de los ciudadanos así como para soportar una economía de mercado, pero excluye la extensión de los derechos jurídicos a cualquier ámbito público que interfiera con sus metas desarrollistas impulsadas en un modo crecientemente consultivo, pero en última instancia jerárquico” (García Díaz-Ambrona, 2018, pp.886)

parámetros de la teoría institucionalista²⁷⁵. En última instancia, el autor incluso llega a criticar la línea teórica de la que parte, aludiendo que el eurocentrismo de la Nueva Economía Institucional no permite ver que otro tipo de instituciones, como las vigentes en China, pueden generar resultados equivalentes a los que se supone son propios a las instituciones y reglas del juego que rigen en occidente²⁷⁶.

Por más capas de complejidad que estos autores añadan al asunto, ambos comparten la lógica explicativa de Maddison. Las estructuras jurídicas, políticas y legales adoptadas, en gran parte explicadas por una herencia histórica (*path dependence*) de las instituciones del pasado, aparecen como los factores explicativos centrales del resultado económico del presente. Resultado que, a su vez, aparece relativamente desconectado del contexto global.

En el caso de Xu (2011), lejos de dar cuenta el contenido que encierra la fase inicial del proceso de desarrollo de China (el abaratamiento global de la producción de mercancías a partir de la relocalización de diversas producciones al país), su trayectoria aparece explicada por la forma institucional con la cual se realizó dicho contenido (la descentralización fiscal regional y la “competencia hacia abajo” mediante la implementación de políticas locales para atraer a los capitales internacionales). En el caso de García Díaz-Ambrona (2018), la persistencia de grandes empresas estatales en los sectores “estratégicos” aparece explicada como un mero “objetivo político del gobierno central” (pp.886-887). Acorde a lo desarrollado en 2.1.5, lejos de un objetivo ajeno a la valorización del capital, la presencia estatal en ramas donde es necesario alcanzar un alto grado de concentración del capital para alcanzar los estándares internacionales de

²⁷⁵ “En la esfera económica emerge un tipo *sui generis* de capitalismo de Estado que refleja una estrategia sectorial que distingue entre sectores *normales* y otros —que constituyen un grupo singularmente amplio— que el gobierno chino considera de elevado valor estratégico en términos de su contribución a la seguridad nacional así como al fortalecimiento tecnológico y económico del país. Esta estrategia bifurcada pretende (i) establecer un sistema de incentivos que lleve a una convergencia con los resultados institucionales esperables por la TED, y a la vez (ii) preservar el objetivo político del gobierno central de controlar los sectores estratégicos y situarse en las posiciones de mando de la economía” (García Díaz-Ambrona, 2018, pp.886-887)

²⁷⁶ “El eurocentrismo prevalente en la TED [Teoría del Desarrollo Económico] (y en la NEI [Nueva Economía Institucional] desarraigada y referentista que acoge en su seno) lleva implícito una ficción procedimentalista y universalista que tiende a sobrevalorar tanto la efectividad institucional de las constricciones supuestamente imperativas —e.g., el marco jurídico del Estado de derecho—, como los resultados institucionales del RIIO [Referente Institucional Idealizado de Occidente]. De hecho, avalando la posibilidad real de equifinalidad en las formas institucionales, la evidencia empírica muestra que, bajo una perspectiva estrictamente adaptativa que desactiva los implícitos normativos, las instituciones chinas producen resultados que se asemejan más a los del RIIO de lo que en general se asume desde la *atalaya emic* eurocéntrica”

productividad, juega un rol central en potenciar el proceso nacional de acumulación de capital. No por nada se trata de las ramas que abastecen con un conjunto de insumos críticos (petróleo, carbón, metales, electricidad) al conjunto de capitales que operan en el país o que permiten canalizan el capital hacia determinadas actividades (sector bancario y financiero). En última instancia, la vigencia de un gobierno de marcado corte autoritario, aparece explicado en estos textos como una mera herencia histórica, disociada de toda necesidad en torno al rol que ocupa China en la NDIT. Como fuera planteado en el Apartado 2.2.2, el autoritarismo estatal, particularmente en lo que hace alto grado de control y represión ejercida sobre la organización sindical (también presente en las fases iniciales de los procesos de industrialización orientada a la exportación de otros países de la región), se encuentra vinculado a la reproducción de la baratura y disciplina de la fuerza de trabajo, factor central de la inserción de estos países en la NDIT.

La cuestión de China desde la óptica del “estado desarrollista asiático”

Siguiendo la línea argumentativa desarrollada por Amsden (1989) y Wade (1990), un conjunto de autores tiende a identificar a las políticas adoptadas por el estado chino como la principal causa de su trayectoria económica. Un texto representativo de este enfoque es el de Baek (2005), quien parte de la pregunta respecto a si China siguió o no el “modelo de desarrollo estatista” de los países de la región. Una primera respuesta -afirmativa- a la pregunta está en la enumeración de un conjunto de características que son propias a dicho modelo como la presencia de estrictos controles en la cuenta capital, la presencia de incentivos específicos para las empresas estatales, políticas de industrialización sustitutiva en industrias pesadas, una alta dependencia de los mercados extranjeros para la exportación y altas tasas de ahorro interno.

Más allá de remarcar estas características, el autor destaca que el caso es sumamente relevante para la disputa teórica del desarrollo en el Este Asiático establecida entre las explicaciones de corte neoclásico (Balassa, 1998; Banco Mundial, 1993) y las mencionadas corrientes estatistas. Según el autor, la relevancia del caso se asocia a que el proceso de desarrollo económico de China guarda dos “caras” (a las que en ciertos pasajes del texto se refiere como una “estructura dual”), cada una de ellas asociable a una u otra postura teórica. Por un lado, producto del conjunto de reformas de mercado establecidas desde fines de la década del 1970, se destaca la expansión de un sector de capitales internacionales y capitales privados locales relativamente independiente del

apoyo financiero y del control estatal. Este sector, a su vez, resalta por ser el que domina el comercio internacional del país. Por otro, se plantea que las SOEs constituyen un segundo sector, particularmente apoyado financieramente por los bancos estatales que, pese a su decreciente importancia (en términos de su participación en el comercio internacional y en el valor agregado industrial total), continuó siendo un actor central de la economía al concentrar gran parte de la formación de capital fijo y el empleo total de la economía. A este sector se lo caracteriza como especializado en la industrialización sustitutiva en ramas “capital-intensivas” y como uno cuya producción principalmente se orientaba al mercado interno.

En este sentido, uno de los principales aportes que presenta el texto es señalar que la experiencia china se distingue fundamentalmente de la de Japón y Corea del Sur, en tanto en estos últimos países los destinatarios principales de las políticas de crédito preferencial y la política industrial selectiva han sido grandes conglomerados de capitales privados (los denominados *keiretsu* en Japón y los *chaebol* en Corea del Sur), los cuales se remarca que han sido el motor de la industrialización orientada a la exportación siendo relativamente independientes de la Inversión Extranjera Directa. Tras destacar que en China las políticas crediticias estuvieron orientadas principalmente a las SOEs, se remarca que la comparación más adecuada es con el caso de Taiwán, al presentar este país también una “estructura dual” entre los sectores públicos y no públicos. Por otra parte, se señalan otras similitudes como la existencia de un mercado bursátil poco desarrollado y con fuertes controles estatales, como un fenómeno que atenta con capitales especulativos. No obstante, se reconoce que la escala es un factor que de por sí distingue a China de la experiencia de Taiwán, siendo que la industrialización de este último pudo sostenerse sobre la base de pequeñas y medianas empresas que operaban en nichos de mercado específicos orientados a la demanda final. Ello contrasta con el panorama de China donde, al momento de publicación del texto, se señala que las SOEs constituían la porción mayoritaria de la economía y se encontraban en un rango amplio de sectores, tanto de producción de bienes finales como de insumos intermedios.

Otra comparación que se encuentra explícita en el comienzo del texto de Baek es con los países del ASEAN-4 que, parafraseando al autor, fueron incorporados al mismo tiempo en la división internacional del trabajo establecida al interior del Este Asiático. Se trata de la década del 1990, descrita como una “era de globalización” caracterizada por el comercio libre, el libre movimiento de capitales financieros, un alto proteccionismo en

los países centrales, una merma en la intervención estatal y un decrecimiento de la importancia de la guerra fría. En este contexto, el autor recupera los aportes de Burkett y Hart-Landsberg (2000) para señalar que la trayectoria de los países del ASEAN-4 quedó “a la merced del capital internacional” y que su crecimiento económico solo expresaba su subordinación a la jerarquía económica japonesa²⁷⁷. Contrariamente, se plantea que China presentaba unas condiciones internas y un legado histórico distinto al de dichos países y que estas diferencias resultaron en un sendero particular de desarrollo. Lejos de ahondar en las condiciones internas y el legado histórico que serían la causa de la trayectoria diferenciada, el texto se limita a señalar una diferencia empírica entre China y sus países vecinos del Sudeste Asiático:

“A pesar de que China comparte algunas de las características de las políticas de apertura y liberalización de los proyectos orientados a la exportación llevados a cabo en los países del Sudeste de Asia, muestra muchas características diferentes propias a su herencia histórica... Estas son: las empresas estatales todavía conservan una parte mayoritaria de la economía, las políticas de apertura han estado principalmente restringidas a las zonas costeras del este, el bajo desarrollo de los mercados financieros ha impedido que el capital financiero internacional fluya libremente; capitales de tamaño mediano y pequeño de la diáspora china atraieron masivos flujos de IED; las Empresas de Pueblos y Aldeas (TVEs) en las áreas rurales son la columna vertebral del crecimiento de las industrias intensivas en trabajo y el alto ratio de ahorro doméstico desarrolla las reservas para suministrar fondos financieros a las Empresas del Estado” (Baek, 2005, pp.486, traducción propia).

Más allá de la descripción sobre estas características distintivas de China, el texto cierra planteando la posibilidad de que el sendero del “estado desarrollista chino” esté siendo amenazado por la creciente injerencia del capital internacional. Esta creciente influencia vendría dada por las reformas establecidas en la década de 1990. No sólo se

²⁷⁷ “Como estos países del Sudeste Asiático no tienen suficiente capacidad para controlar los mercados financieros y establecer políticas industriales autónomas, están de hecho a merced del capital extranjero. Su crecimiento económico sólo significa su subordinación a la jerarquía económica japonesa y a la expansión externa del sistema financiero y la política industrial japoneses” (Baek, 2005, pp. 486, traducción propia)

trata de la privatizaron o el cierre de SOEs en distintos sectores, sino también de los cambios en las condiciones establecidas al ingreso de capitales extranjeros, tales como la mayor capacidad de acceso al mercado doméstico o la habilitación al ingreso en ciertos sectores sin formar *joint ventures* con capitales locales. Se plantea así, que las presiones de los capitales internacionales por una mayor apertura del mercado financiero podrían operar como una fuente de futura inestabilidad por el ingreso de capitales especulativos. Luego, se añade que la creciente desigualdad de ingresos y el incremento del desempleo que se sucedieron con las reformas en el mercado laboral también incrementaron la inestabilidad social, sentenciando que “la base social para el estado desarrollista también está siendo desafiada” (Baek, 2005, pp. 496, traducción propia) En última instancia, el pronóstico para China no parece ser demasiado distinto al diagnóstico establecido sobre los países del ASEAN-4.

Para suplir la relativa falta de discusión sobre las condiciones históricas que moldearon la trayectoria de China, puede tomarse el texto de Horesh y Lim (2017) quienes, desde una perspectiva similar, parten preguntándose si China representa o no una alternativa al neoliberalismo en el Este Asiático. El texto se propone intervenir en el debate respecto a la existencia de una excepcionalidad histórica en el “modelo chino” o simplemente la consideración de su experiencia de desarrollo como una más de estructura similar a la del “estado desarrollista del Este Asiático”. Metodológicamente, los autores plantean la necesidad de incorporar un enfoque de amplia perspectiva histórica y geográfica para los estudios de economía política internacional. A su vez, enfatizan en la necesidad de comprender al estado y a las instituciones como entes cuyas características condensan la historia económica y social del país pero que, lejos de constituir entes rígidos, en el marco de una economía capitalista crecientemente global, se adaptan y reconstruyen regularmente aquello que constituye lo nacional. En sus propios términos, “el estado existe en una relación co-constitutiva con la acumulación de capital” (Horesh y Lim, pp. 3, traducción propia).

A partir de lo anterior, los autores ponen particular énfasis en señalar que las políticas en la China post-Mao pueden parecerse mucho a las de otros países, pero que en ciertos casos son extensiones concretas de las instituciones, intereses e ideas heredadas de la era maoísta o anterior. En este sentido, como necesidad para comprender el carácter de las reformas iniciadas en 1978, el texto avanza en poner de relieve las tensiones que se establecieron durante el período maoísta al interior del PCCh entre la rama “ortodoxa”

conducida por Mao y la rama “reformista” (cuyo exponente principal fue Liu Shaoqi), tensiones que giraban centralmente en torno a distintas posturas y lecturas sobre la experiencia soviética. La primera rama, que los autores asocian a la línea Estalinista, es caracterizada por bregar por una abolición inmediata de las relaciones mercantiles, un control estatal absoluto sobre la producción y una búsqueda explícita por un desarrollo económico regionalmente balanceado y equitativo en términos de los ingresos. La segunda rama, se plantea que encuentra inspiración en la Nueva Política Económica impulsada por Lenin a fines de la década de 1910, y se caracteriza por una visión en la cual, pese a controlar el Estado los recursos claves de la producción, la habilitación de la iniciativa privada y los mecanismos de mercado en ciertos sectores de la economía constituyen medios efectivos para una transición futura hacia una economía socialista. Es así como se argumenta que el compromiso de Deng Xiaoping de retomar las ideas del capitalismo de estado leninista fue el que dio una forma particular a las reformas de mercantilización y liberalización en China siendo esto, de manera crucial, lo que distingue la variante china del “desarrollismo” de las demás economías de la región.

A partir de reconocer esta disputa al interior del PCCh y de la concepción del estado como un ente fluido y adaptativo, el corazón del planteo de los autores es que, si bien las reformas impulsadas en China estuvieron hasta cierto punto inspiradas en la de los países vecinos, las políticas adoptadas por el PCCh no sólo estuvieron guiadas por un pensamiento económico heredado del leninismo, sino que adicionalmente tuvieron un gran incentivo para evitar una imitación completa de aquellas de sus vecinos. Este incentivo vino dado por la experiencia de retroceso parcial del estado que evidenciaron Japón y los Tigres asiáticos en la medida que, luego de fomentar el desarrollo de capitales privados como “campeones nacionales”, estos actores de creciente poder abandonaron sus estrategias iniciales de fortalecimiento y expansión local de la producción manufacturera relocalizando su producción hacia otros países, volviendo crecientemente inefectivas las políticas industriales y los objetivos sociales perseguidos con ellas (Horesh y Lim, 2017, pp. 5).

Es así como se postula que la variante china, nutriéndose de esta lección, se distinguió por desarrollar campeones nacionales de propiedad estatal sobre los cuales, además, el PCCh presenta alta injerencia en los directorios. Ahora bien, en lo que parecen identificar con la herencia de la visión leninista, los autores destacan que la monopolización estatal de un conjunto de actividades “clave” convivió con un proceso

de expansión de la actividad privada tanto en el ámbito rural (con la descolectivización y la proliferación de TVEs y pequeños capitales privados rurales) como en las ZEE, siendo mayor la predisposición del estado chino al ingreso de capitales extranjeros *vis a vis* lo ocurrido en los albores del surgimiento de los estados desarrollistas de Japón y los Tigres. En este sentido, en línea con Baek, se afirma que la estrategia de desarrollo adoptada por el PCCh ha sido una de “estructura dual”.

En el marco de esta estructura, los autores destacan una serie de características particulares del enfoque desarrollista del estado chino: La primera es que se permitió a las multinacionales beneficiarse de la subcontratación con pequeños capitales privados o establecer *joint ventures* con las SOEs. Otra característica es que el capital financiero fue reconcentrado en manos del gobierno central, pero a diferencia de lo ocurrido en los otros países del Este Asiático, ello se utilizó centralmente para favorecer crediticiamente a las SOEs y los a proyectos de infraestructura local. La tercera radica en el proceso de reestructuración de las SOEs que se dio en la década de los 1990, en el cual se privatizaron o cerraron las pequeñas empresas, mientras las grandes fueron reestructuradas y fortalecidas por políticas específicas de promoción orientadas hacia su internacionalización mediante inversiones en el exterior (la política denominada como “*Go Out*”).

Finalmente, una característica distintiva del proceso atravesado por China en la que los autores ponen particular énfasis es en como las desigualdades en la riqueza individual y las disparidades regionales se vieron brutalmente exacerbadas una vez iniciado el período de reformas. A la hora de encontrar los orígenes de este rastro distintivo del proceso de acumulación de capital chino, los autores retroceden históricamente planteando como paradoja que, aun cuando en su arribo al poder el PCCh encaró una reforma agraria redistributiva embanderado en una ideología igualitarista, la introducción del régimen *hukou* (una vez impulsada la colectivización de la producción) operó ampliando las disparidades entre la población de origen urbana y rural. Siguiendo su enfoque conceptual sobre la relación co-constitutiva entre el estado y la acumulación de capital, es que los autores plantean que en el marco de las demandas de integración a la economía global, el estado respondió adaptativamente manteniendo este régimen y permitiendo así a los gobiernos locales deslindarse de proveer seguridad social a la enorme masa de migrantes internos y orientar en mayor medida sus recursos fiscales a la atracción del capital extranjero. Así se plantea que, además del involucramiento directo del

PCCh en las SOEs, el patrón espacial y social de desarrollo desigual constituye un rasgo distintivo de lo que los autores acaban por denominar como la “variante china del estado desarrollista del Este Asiático” (Horesh y Lim, 2017, pp. 44)²⁷⁸.

Algunas objeciones a los argumentos estatistas.

Los textos citados provenientes de los enfoques estatistas tienen un gran valor en la medida que logran una descripción sumamente detallada de un conjunto de rasgos compartidos por los países de la región (así como también de ciertas diferencias) en torno al tipo de políticas públicas desplegadas y a las formas en las que los estados nacionales se han vinculado con los capitales privados (locales y extranjeros) y las respectivas clases trabajadoras. En este sentido, su lectura resulta enriquecedora.

Ahora bien, la concepción que se encuentra explícita en estos enfoques parte de una separación entre estado y capital, como si estas fueran dos entidades que responden a lógicas u objetivos distintos, pero que se influyen mutuamente determinando así el resultado económico o, en otros términos, la trayectoria que se observa en cada uno de los países. El capital, aun cuando pueda ser reconocido en su dimensión global, es presentado como una especie de fuerza externa (muchas veces en la figura de las compañías transnacionales y sus instituciones representantes) que busca extenderse sobre nuevos territorios y poblaciones nacionales a los fines de fomentar su proceso de valorización. El estado, por su parte, es concebido como un ente capaz de moldear esta fuerza u oponer cierta resistencia para redireccionar la forma que toma la acumulación de capital, obteniendo así un resultado que sería particularmente favorable a los intereses de la población, o bien, de la burocracia que gestiona el estado. Esta concepción se pone de manifiesto en Baek (2005) cuando se plantea que el capital internacional representa una

²⁷⁸ Esta última afirmación marca un puente con la literatura sobre las “variedades de capitalismo” y sobre el capitalismo abigarrado (*variegated-capitalism*) surgida en la década del 1990 (ver, por ejemplo, Hall y Soskice, 2001; Peck y Theodore, 2007). Particularmente, desde este enfoque se ha abordado la pregunta sobre la variante de capitalismo que representa el caso de China en textos como Witt (2010) y Zhang y Peck (2014). Por otra parte, tras el creciente intervencionismo estatal observado en diversos espacios nacionales tras la crisis financiera global del 2008 y, particularmente, tras el ascenso de China y la intensificación de la disputa con las potencias occidentales, se ha popularizado en ámbitos académicos y organismos multilaterales la noción sobre el surgimiento de un “nuevo capitalismo de estado” que representaría una alternativa en disputa con el capitalismo liberal occidental. En Alami y Dixon (2020) y Alami et al (2021) puede encontrarse un desarrollo sobre las transformaciones en la organización productiva global que fomentaron el surgimiento de este concepto y una crítica sobre el papel ideológico que el propio concepto ocupa en el intento de las instituciones dominadas por occidente para legitimar la reaparición de ciertas formas de intervencionismo estatal en su región, negando al mismo tiempo la legitimidad política de las formas de intervencionismo estatal en oriente.

amenaza para el sendero del estado desarrollista. También en Horesh y Lim (2017) cuando se plantea que los objetivos sociales perseguidos por políticas industriales en Japón y los Tigres se vieron frustrados cuando los “campeones nacionales” dieron la espalda a los estados nacionales que los habían fomentado, al alterar su estrategia de valorización relocalizando sus centros manufactureros hacia otros países y abandonando la apuesta por la fabricación local.

Más allá de resaltar la diferencia con la concepción del estado expuesta en 2.5, como un ente inherente al proceso de valorización del capital y cuya intervención bajo diversas políticas públicas resulta necesaria para la realización de las diversas determinaciones de la acumulación de capital, es posible asociar la sintetizada concepción teórica estatista a algunas omisiones explicativas que presentan los textos que abordan la trayectoria china desde dicho enfoque. Entre ellas interesa destacar dos.

En primer lugar, pese a que ambos textos señalan a la preponderancia de las SOEs en la economía china como una característica distintiva respecto a lo ocurrido en las experiencias previas en la región, no se encuentra allí una explicación sobre el papel particular que ocupan estas empresas en el desarrollo del proceso de acumulación de capital nacional²⁷⁹. Centralmente, los textos se limitan a mencionar que el carácter “estratégico” que el PCCh decretó sobre ciertas ramas determinó la continuidad del monopolio estatal de la producción bajo la operatoria de las SOEs y a describir cómo estas empresas resultaron particularmente favorecidas en términos del acceso al crédito otorgado por los propios bancos estatales, proceso que contrasta con la dinámica de competencia y bajo acceso al crédito estatal vigente en los sectores “habilitados” al capital privado. Si bien Baek (2005) atina a comentar que se trata de ramas de niveles “intermedios de tecnología” y que el objeto de la política es “impedir el surgimiento aleatorio de pequeñas empresas dispersas en los sectores de punta” (pp. 489), no logra poner de manifiesto que se trata de ramas donde el nivel de concentración del capital requerido para operar con los estándares de productividad que rigen a nivel internacional sólo puede alcanzarse mediante la centralización estatal del capital. En este sentido, existe una necesidad interna del proceso de acumulación de capital nacional que explica la

²⁷⁹ Al mismo tiempo esta afirmación resulta algo equívoca, dado que en las fases iniciales de los procesos de industrialización orientada a la exportación de otros países de la región sí existió un proceso de centralización del capital bajo propiedad pública en ciertas ramas “capital-intensivas” (ver, por ejemplo, el caso de POSCO en Corea del Sur en Grinberg, 2014)

persistencia de las SOEs en determinados sectores y no un mero “compromiso ideológico con el mantenimiento de largas empresas estatales como los ejes comandantes de la economía” (Horesh y Lim, 2015, pp. 23) como plantean Horesh y Lim referenciando a los principios Leninistas. Por otra parte, el concepto de “estructura dual” empleado en ambos textos parece aludir a una dinámica en que los sectores públicos y no públicos operan por carriles separados, como si no hubiera vínculo alguno entre ellos. Lejos de eso, en el rol de las SOEs como proveedoras de un conjunto de insumos críticos al conjunto de capitales privados que operan en el país es plausible que haya existido un mecanismo de subsidio indirecto mediante la venta de dichos insumos a precios abaratados.

En segundo lugar, en el texto de Horesh y Lim aparece una coincidencia con lo desarrollado en el Capítulo 7 de la Tesis al destacar como un rasgo específico y relevante del proceso de acumulación en China las enormes disparidades en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo existentes a nivel regional, pero particularmente las perpetuadas entre trabajadores de origen urbano o rural mediante la persistencia del régimen *hukou*. Ahora bien, en el análisis del papel que ha jugado la persistencia de este régimen una vez iniciadas las reformas hay una mirada sesgada hacia una sola cara de la moneda, la de exprimir al máximo a la fuerza de trabajo migrante al negarle el acceso a la seguridad social²⁸⁰. En este sentido, una segunda cara de la moneda (relativamente ausente en el análisis de los autores) es el proceso de mejora de las condiciones de reproducción que ha enfrentado con mayor ímpetu el segmento de la población de origen urbano. Siguiendo lo desarrollado en la Tesis, lo que está en marcha mediante la persistencia del régimen *hukou* es la exacerbación en la de diferenciación de las condiciones de reproducción de la clase trabajadora nacional según las distintas subjetividades productivas que el estadio técnico requiere poner en marcha.

²⁸⁰ “La institución del *hukou* se mantuvo para facilitar la industrialización intensiva en mano de obra en las ciudades a medida que se ponían en marcha las reformas de mercado... Al migrar a las fábricas urbanas, la superpoblación rural vería negado el acceso a la seguridad social ofrecido a los residentes urbanos preexistentes. Los gobiernos municipales podrían así desviar recursos fiscales a proyectos favorables al capital y ofrecer el “precio chino” que ha resultado tan competitivo para los inversores mundiales” (Horesh y Lim, 2017, pp.18, traducción propia)

Un enfoque desde la Crítica de la Economía Política: los postulados de Hart-Landsberg

Hart-Landsberg (de aquí en más, HL) muestra en sus escritos sobre China un notorio interés por la “experiencia socialista” durante el maoísmo y un particular entusiasmo por destacar los logros alcanzados en aquella época. Según el autor, éstos constituyen un pilar económico central sin el cual no se puede comprender lo que, en sus propios términos, ha sido el “éxito inicial” que tuvieron las reformas iniciadas en 1978. Siendo crítico del *slogan* oficial del “socialismo de mercado” que el PCCh utilizó para legitimar estas reformas desde la década del 1990, HL concibe a las mismas como reformas que restauraron el capitalismo en el país. En esta afirmación se encuentra implícita la concepción del período maoísta como uno regido por un modo de producción alternativo al capitalista. A continuación se avanza sobre los argumentos que HL brinda para sustentar esta afirmación, sobre las contradicciones que dicha afirmación encierra y, finalmente, sobre ciertas limitaciones que su enfoque presenta para la comprensión del proceso de desarrollo chino una vez iniciado el período de reformas.

El debate socialismo o capitalismo

El principal criterio que utiliza HL para argumentar una restauración del capitalismo es el creciente peso que tiene la actividad privada por sobre la actividad en la que interviene de manera más o menos directa el Estado. En mayor detalle, en sus textos (Hart-Landsberg, 2010 y 2011) repasa cifras sobre el crecimiento del porcentaje de transacciones de la economía en las cuales los precios dejaron de estar fijados o regulados por el Estado, y muestra la caída de participación de las empresas de propiedad del estado en el valor agregado total, las exportaciones, el total de empleo u otras variables económicas relevantes. Lógicamente, esta tendencia contrasta con el período maoísta en el cual prácticamente la totalidad de los precios de la economía eran fijados de manera centralizada por el estado y en el cual, en los ámbitos urbanos, existía una concentración casi absoluta de la producción y el empleo en las empresas estatales.

Como señala HL en referencia al período post 1978, un proceso de acumulación regido mayoritariamente por capitales privados cuyo motor no es sino la búsqueda de ganancias, como es el de China actualmente, entra en toda contradicción con el término “socialismo”. Ahora bien, cabría preguntarle al autor cual es el punto de corte entre la actividad privada (y/o desregulada) y la estatal que le permite afirmar que el capitalismo ha sido restaurado. La pregunta se vuelve más relevante dado que HL destaca

explícitamente que el estado todavía domina sectores críticos de la economía como el petrolero, financiero, petroquímica, eléctrico, el de producción de carbón, metales, entre otros. Todo parece reducirse así a una diferencia gradual entre actividad privada y estatal. O bien podría desprenderse que el carácter “socialista” del período previo se encuentra en una ausencia absoluta de la actividad privada (lo cual estrictamente tampoco ocurrió), mientras que el capitalismo vendría dado por un *mix* entre la actividad privada y la estatal.

Como fuera destacado en 1.1, lejos de tratarse de una cuestión del grado de intervención estatal, lo que caracteriza al capitalismo en tanto modo de organización de la capacidad de trabajo total de la sociedad es que dicha organización se resuelve indirectamente a través de la relación de valor establecida entre los productos del trabajo realizado de manera privada e independiente. En este sentido, el precio, en tanto forma transfigurada del valor es una relación social por naturaleza capitalista. Por más intervención centralizada que haya dispuesto el estado en la fijación de precios en el período maoísta y aun cuando la producción de valores de uso haya estado concentrada en empresas de propiedad estatal o colectiva, la categoría del precio – e incluso la ganancia - no fue eliminada. La expropiación de terratenientes y capitalistas individuales no implicó así de forma alguna la eliminación de las relaciones capitalistas. Aun cuando la propiedad de los medios de producción haya pasado a manos del estado, las masas de trabajadores urbanos encontraban como modo necesario para su subsistencia la venta de su fuerza de trabajo a cambio de un salario. La acumulación de capital no cesó, sino que fue centralizada en un solo sujeto social. Por otra parte, la existencia de planes quinquenales a través de los cuales se buscaba coordinar las necesidades de insumos y productos de las distintas ramas de la producción, lejos de constituir una organización completamente articulada entre aquellas, se basó igualmente en la fragmentación del capital total de la sociedad en unidades de valorización independientes (las empresas estatales).

Ahondando aún más en los rasgos centrales que destaca HL del maoísmo, aparece el siguiente argumento: “La producción estaba dirigida a la satisfacción de necesidades domésticas. Las exportaciones eran escasas y se realizaban principalmente para financiar las importaciones necesarias” (Hart-Landsberg, 2010, pp.2, traducción propia). De ello parece desprenderse una visión de que el carácter socialista del período provendría de la ausencia de vínculos comerciales y financieros con las potencias occidentales, permitiendo el desarrollo de una sociedad en que no penetraran las tendencias capitalistas.

En primer lugar, el argumento vuelve a descansar en una diferencia de gradualidad, ya que el comercio internacional existió, sólo que en menor cuantía que el período posterior. El aislamiento comercial no era completo sino que China exportaba productos primarios y algunos textiles a otros países de la región e importaba insumos centralmente de Japón, aunque también de países occidentales. Pero aún más, cuando se plantea que la producción estaba destinada a las necesidades domésticas, se omite que uno de los objetivos planteados explícitamente por Mao en los primeros años posteriores a la revolución era el de reubicar a China en la primera plana mundial reduciendo el rezago productivo respecto a los países de occidente (Meisner, 2008). Lejos de una sociedad en donde la producción estaba orientada directamente a la satisfacción de las necesidades humanas, la misma estaba conducida por la necesidad de valorizar el fragmento nacional de capital social, en la competencia establecida con otros recortes nacionales de acumulación de capital.

Sobre los resultados históricos del maoísmo y el alcance de las reformas

Más allá del debate “socialismo o capitalismo”, en su legítimo intento por presentar una postura opuesta a los apologistas del período de reformas, es posible señalar que HL sobreestima algunos resultados del proceso maoísta, a la par que subestima la potencia que el proceso de acumulación chino presentaría una vez iniciadas las reformas.

Respecto a cómo analiza los resultados del período maoísta, en primer lugar, HL comienza por destacar que el volumen de producción industrial creció en China a una velocidad récord en términos mundiales. No sólo eso sino que destaca que dicho crecimiento no estaba concentrado en ramas livianas, sino que para mediados de 1970 el país estaba produciendo a gran escala aviones a reacción, tractores pesados, buques oceánicos, armas nucleares, etc. Resalta que en el marco de un aislamiento de vínculos comerciales y financieros, el país se vio forzado a desarrollar sus propias capacidades tecnológicas, destacando a sus resultados como uno de los grandes legados del maoísmo. Para ejemplificar ello cita a Ross (2006), quien plantea que en la producción de computadoras China tenía un escaso o ningún rezago productivo respecto a las potencias capitalistas.

Aun cuando HL concuerda con dicho diagnóstico, marca como un problema el hecho de que el sistema científico estaba articulado casi exclusivamente para satisfacer las demandas del aparato militar, existiendo una muy baja difusión hacia el resto del aparato productivo. Sin embargo, el autor señala que este problema había sido reconocido

por el gobierno y que el plan de las “Cuatro Modernizaciones”, anunciado poco después de la visita de Nixon a China en 1972, apuntaba a orientar la investigación hacia una diversificación y mejora en la calidad de los bienes de consumo fabricados en el país. No obstante, la muerte de Mao en 1976 y la toma del poder por parte del ala reformista del Partido habrían imposibilitado llevar a cabo este plan, el cual se vio interrumpido por el “desmantelamiento de la economía política existente en el país”.

Ahora bien, según HL, las reformas que impactarían negativamente sobre el sistema científico y tecnológico nacional no serían inmediatas, sino que el legado maoísta permitiría un “éxito inicial” durante la década de 1980. En este período, se describe como un proceso virtuoso el hecho de que el gobierno redujo los fondos destinados a los centros de investigación, impulsando a que éstos se autofinancien mediante la creación de empresas tecnológicas. Empresas como Lenovo, Founder, Great Wall Computer y Stone son señaladas como casos de éxito al lograr expandirse en el mercado interno en la década del 1980, al combinar innovaciones específicas para las necesidades de dicho mercado (como el procesamiento de los caracteres chinos) y gozar de ciertos beneficios comerciales al poder acceder a la importación de *hardware* y otros insumos críticos sin tener que enfrentar en el mercado local la competencia con capitales extranjeros.

No obstante, HL plantea que desde la segunda mitad de la década del 1990, en pos de entrar a la OMC, el gobierno abandonó las restricciones impuestas a los capitales extranjeros en términos del acceso al mercado doméstico chino o de formación de *joint ventures* con capitales locales, desatando un proceso de creciente competencia que deterioró las capacidades de los capitales nacionales. A partir de allí, y con más énfasis en la década de 2000 tras el ingreso a la OMC, se describe un escenario en que las empresas tecnológicas chinas se encuentran apenas batallando para sobrevivir en el mercado doméstico, mientras que tienen una escasa participación en las exportaciones, crecientemente dominadas por empresas extranjeras. En concreto, el ingreso de capitales extranjeros, particularmente de Taiwán y de otros espacios nacionales del Este Asiático, fue configurando un escenario en el cual China comenzó a funcionar como un polo de ensamblaje final de productos complejos, cuyo desarrollo tecnológico se encontraba fuera del país. Citando a Branstetter y Lardy (2006), HL señala que la creciente participación de bienes de alto contenido tecnológico en la canasta de exportación china no constituye evidencia de que las firmas locales estén logrando un *leapfrogging* tecnológico, sino que en tanto dichas exportaciones están concentradas en las firmas extranjeras es posible que

la brecha respecto a los capitales locales se esté extendiendo. Incluso más, se señala que en búsqueda de ser competitivas internacionalmente las propias empresas chinas atravesaron un proceso de “desacople” de la red de tecnología nacional, demandando crecientemente tecnología extranjera

Dadas estas evidencias y siendo crítico de los enfoques estatistas, HL plantea que la trayectoria de China no debe ser entendida como fruto inmediato de las políticas llevadas a cabo por el Estado, sino en el marco de la expansión de las redes internacionales de producción ampliamente impulsadas por el deseo de las corporaciones transnacionales de abaratar los costos de producción de diversos bienes industriales, entre los que destacan la maquinaria y el equipamiento y las tecnologías de la información (HL, 2010). En concreto, la estrategia llevada a cabo por el capital transnacional ubicaría a China en un papel de mero polo de ensamblaje final de productos, cuya contribución sería la de proveer tierra y fuerza de trabajo barata. Todo ello lleva al autor a concluir que el dinamismo de la economía china está sostenido en pilares inestables en tanto depende crecientemente de la tecnología, producción y mercados extranjeros. A su vez, se hace hincapié en que esta dinámica no puede sino suponer un mal para la clase trabajadora local (Hart-Landsberg, 2011, pp. 72).

Algunos reparos sobre los argumentos de HL

Si bien, como señala HL, el período maoísta muestra efectivamente una gran expansión del aparato industrial, la imagen que se otorga del país como una potencia tecnológica parece algo exagerada. En primer lugar, aun cuando la producción en ramas industriales pesadas se expandió notablemente, estimaciones sobre la productividad relativa internacional muestran que éstas presentaban un gran rezago respecto a lo sucedido en Estados Unidos (Wu, 2001). El hecho de que China lograra con tecnologías propias producir los productos complejos señalados previamente, no implica que lograra hacerlo desplegando una productividad tal como para competir en el mercado internacional. En este sentido, en el plano del comercio exterior, la década de 1980 no se caracteriza por una expansión de las exportaciones de bienes de alta complejidad tecnológica, sino por el crecimiento de las exportaciones provenientes de las grandes fábricas de ensamblaje, talleres de hilado y confección instaladas en las ZEE y por una importación a gran escala de maquinaria, tecnología de avanzada y otros insumos y bienes intermedios que China no estaba en condiciones de producir. A su vez, el período que HL destaca como de relativo florecimiento de las empresas tecnológicas locales, coincide con

la vigencia de un sistema complejo de aranceles, barreras paraarancelarias y licencias²⁸¹. El éxito de las empresas durante esa década no parece explicarse por contar con una capacidad productiva tal como para competir en el mercado internacional sino por la persistencia de diversos mecanismos de protección frente a su rezago productivo. De hecho, el propio HL asevera que cuando se liberaron las restricciones que prevalecían sobre los capitales extranjeros para acceder a comerciar en el mercado interno en la década del 1990, diversos capitales chinos de sectores de tecnológicos enfrentaron consecuencias negativas en términos de sus capacidades de valorización y de las cuotas de mercado.

Ahora bien, en su manifiesto rechazo a las reformas de la década del 1990, como se mencionó previamente, HL pronostica un sendero de deterioro absoluto de los capitales nacionales y de las capacidades tecnológicas del país, sendero que asocia a lo que denomina como “consecuencias sociales destructivas”. Resulta llamativa la semejanza de sus argumentos con los elaborados en la tesis original de la NDIT, los cuales pronosticaban que el proceso de relocalización industrial en curso no otorgaba ninguna perspectiva cercana de mejora de las condiciones de vida de la gran masa de población, pronóstico que contrastó con lo sucedido particularmente en los Tigres Asiáticos (Ver Capítulo 2). Si bien los escritos de HL sobre China son de fines de la década del 2000, momento para el cual la expansión de los capitales de origen chino en el mercado internacional no tenía el ímpetu que adquirió en la década de 2010 (Ver Capítulo 6), la experiencia previa de otros países de la región podría haberse tomado para evitar un pronóstico tan determinante²⁸². Como se planteó en los Capítulos 6 y 7, la escala que adquirió el ámbito de acumulación nacional chino -variable no tenida en cuenta por el autor- resultó un factor decisivo para viabilizar el *catch-up* tecnológico y el desarrollo de capitales nacionales con capacidades de competir en el mercado mundial.

Por otra parte, en lo que respecta a las consecuencias sociales de la apertura económica, HL brinda un análisis minucioso sobre las transformaciones que enfrentó la clase trabajadora tras el florecimiento de la actividad privada y tras las reformas

²⁸¹ Hacia inicios de la década del 1990 el arancel promedio para la importación se ubicaba en China entre los más altos del mundo (Rodrik, 2006).

²⁸² HL menciona como un caso excepcional a Lenovo, que ya se había internacionalizado para ese momento adquiriendo la división de computadoras personales de IBM. No obstante, se apoya en el hecho de que la compañía estableció oficinas centrales en Estados Unidos contratando ingenieros y desarrolladores de productos norteamericanos, para sostener su visión pesimista sobre las capacidades de generar un *catch-up* tecnológico o un efecto de derrame sobre otros capitales nacionales.

establecidas en el régimen de empleo de las empresas estatales. En línea con lo desarrollado en el Capítulo 5, se destaca el despido masivo de trabajadores a fines de la década del 1990, la multiplicación de formas precarias e irregulares de empleo tanto en los capitales extranjeros como en los pequeños capitales locales, la discriminación establecida sobre los migrantes internos, y la creciente desigualdad en los ingresos. Incluso más, se citan diversos reportes para dar cuenta de las formas más extremas que adquiere la explotación laboral en determinados segmentos del mercado de trabajo, destacándose la presencia de castigos físicos, regímenes de trabajo de 7 días a la semana o 26 días al mes, la imposición de horas extras impagas, entre otros.

La detallada descripción que brinda HL en estas temáticas, aunque resulta certera y relevante, no deja de ser una faceta parcial de la transformación que enfrentó la clase trabajadora china. Si bien en el análisis de las condiciones de explotación que rigen en los capitales orientados al mercado exterior aparecen referencias sobre los bajos niveles salariales en términos comparados con otros países²⁸³, resulta llamativo que no se ponga en discusión la tendencia de crecimiento sostenido que muestra el salario real en el país (la cual era ya evidente al momento de la escritura de sus textos). Tampoco hay mención alguna sobre el veloz proceso de desarrollo de los atributos productivos que enfrentó una parte de la clase trabajadora china a lo largo de este período. En línea con lo desarrollado en el Capítulo 5, aun reconociendo que quienes perdieron sus posiciones en las empresas estatales enfrentaron un deterioro en términos de su estabilidad laboral y de su acceso a mecanismos de cobertura social y que las condiciones de explotación que aún hoy enfrentan los migrantes internos son particularmente agudas, lo que se ha ocurrido en China a lo largo del “período de reformas” difícilmente puede caracterizarse como una tendencia de degradación absoluta, sino más bien como una de creciente diferenciación de las condiciones de explotación y reproducción de la clase trabajadora. Aunque lejos de ser un proceso generalizado, la transformación del proceso nacional de acumulación de capital sí ha impulsado el desarrollo de la subjetividad productiva de un fragmento nada despreciable de la clase trabajadora nacional.

²⁸³ Se destaca que en los primeros años de la década del 2000 el salario manufacturero era un cuarto del salario vigente en México (HL, 2011, pp. 66)

Anexo de cuadros y gráficos complementarios

Cuadro A5.1. Reagrupamiento de ocupaciones de CHIP por año para la comparación nacional (NAC) y la comparación internacional (INT)

Año 1988			
Ocupación	Porcentaje	Agrupamiento NAC	Agrupamiento INT
Factory Director or Manager	2%	Directivos	Directivos
Government	5%	Directivos	Directivos
Laborer	50%	Operativo – No calificado	Media y Baja Calificación
Missing	1%	-	-
office worker	26%	Administrativo	Media y Baja Calificación
professional or technical worker	16%	Prof. Tec.	Prof. Tec.
Año 1995			
Ocupación	Porcentaje	Agrupamiento NAC	Agrupamiento INT
division head in institution	8%	Directivos	Directivos
head of institution	4%	Directivos	Directivos
office worker	21%	Administrativo	Media y Baja Calificación
other	5%	-	-
professional or technical worker	23%	Prof. Tec.	Prof. Tec.
skilled worker	22%	Operativo – No calificado	Media y Baja Calificación
unskilled worker	17%	Operativo – No calificado	Media y Baja Calificación
Año 2002			
Ocupación	Porcentaje	Agrupamiento NAC	Agrupamiento INT
Owner of firm	-	-	-
Self Employed	-	-	-
Clerical/office staff	21%	Administrativo	Media y Baja Calificación
Department director of government agent, instit., enterprise	8%	Directivo	Directivo
Director of government agent, institution and enterprise	3%	Directivo	Directivo
Otherx	2%	-	-
Professional	22%	Prof. Tec.	Prof. Tec.
Salesclerk or Service worker	13%	Operativo	Media y Baja Calificación
Skilled worker	20%	Operativo	Media y Baja Calificación
Unskilled worker	10%	Operativo	Media y Baja Calificación
Año 2008			
Ocupación	Porcentaje	Agrupamiento NAC	Agrupamiento INT
Principals in State Agencies, Party organizations, enterprises and public service unit	6%	Directivos	Directivos
Professional technicians	24%	Prof. Tec.	Prof. Tec.
Clerk and relating personnel	26%	Aministrativo	Media y Baja Calificación
Commercial and service personnel	21%	Operativo	Media y Baja Calificación
Agriculture, Forestry, Animal Husbandry, Fishery and Water Resources Producer	1%	Operativo	Media y Baja Calificación

Manufacturing and transporting equipment manipulator and relating personnel	15%	Operativo	Media y Baja Calificación
Soldier	1%	-	-
Other practitioner(difficult to classify)	6%	-	-
Año 2018			
Ocupaciones	Porcentaje	Agrupamiento NAC	Agrupamiento INT
Person in charge of unit (Department)	6%	Directivos	Directivos
professional and technical personnel	18%	Prof. Tec.	Prof. Tec.
clerks and relevant personnel	22%	Administrativo	Media y Baja Calif.
commercial and service personnel	24%	Operativo	Media y Baja Calif.
agricultural, forestry, animal husbandry and fishery and water conservancy production personnel	2%	Operativo	Media y Baja Calif.
production and transportation equipment operators and relevant personnel	12%	Operativo	Media y Baja Calif.
servicemen	0%	Operativo	Media y Baja Calif.
other employees who are inconvenient to be classified	17%	Operativo	Media y Baja Calif.

Fuente: Elaboración propia sobre la base CHIP

Año 2013			
Ocupaciones	Porcentaje	Agrupamiento NAC	Agrupamiento INT
Heads of central and local Communist Party organizations and the government and its agencies; Heads of democratic parties, social organizations, and their agencies, Heads of non-governmental public institutions and organizations e.g., public schools and hospitals; Heads of enterprises	5%	Directivos	Directivos
Scientific researchers; Engineering technical personnel; Agricultural technical personnel; Aircraft and watercraft technical personnel; Health technical personnel; Economic and financial operations personnel; Legal professionals; Teachers and tutors; Literature and arts personnel; Recreation and sports personnel; News, publishing, and culture work personnel; Religious professionals; Other professional and technical personnel	18%	Prof. Tec.	Prof. Tec.
Administrative managers and office staff; Postal and telecommunications businesses staff; Other staff and related personnel	15%	Administrativo	Media y baja calif
Commercial (goods buying and selling, supply and distribution) and warehouse/stocking services workers; Restaurant, catering, tourism, fitness, and entertainment services workers; Transportation services workers; Healthcare support services workers; Social services and resident living services workers; Other commercial and service workers; Workers in farming, forestry, animal husbandry, fishery production and in wildlife conservancy; Water conservancy facilities management and maintenance workers; Other agriculture, forestry, animal husbandry, fishery, and water conservancy production workers; Mineral survey and exploration / metal smelting and rolling	53%	Operativo-No calificado	Media y baja calif

workers; Chemical products production workers; Machinery manufacturing and processing, mechanical and electrical product assembly, and mechanical equipment repair workers; Electrical equipment installation, operation, maintenance, and supply personnel, and electronic components and equipment manufacturing, assembly, debugging, and maintenance workers; Rubber and plastic products production worker; Textiles, knitting, dyeing, sewing, and leather and fur products production workers; Food, edible oil, and beverage production and processing workers; Processing of tobacco and tobacco products production workers; Pharmaceutical production workers; Lumber production and processing of wood, plywood, wood products, wood pulping, paper, and paper products workers; Construction materials production workers; Production and processing of glass, ceramics, enamel and their products workers; Production of broadcasting, TV, and movie products, broadcasting, and cultural conservation workers; Production and processing of printing, arts and crafts, cultural, educational, and sports products workers; Construction workers; Transport equipment production and operation and related workers; Environmental monitoring and waste treatment workers; Measurement, testing and inspection workers; Other production and transport equipment operation and related workers			
Otros	9%	-	-

Fuente: Elaboración propia sobre la base CHIP

Cuadro A5.2. Categoría de la ocupación principal durante según *hukou*. Años 2013 y 2018

Categoría Ocupacional	2018				2013			
	Migrante		Urbano		Migrante		Urbano	
Empleado	4.383	75%	9.086	87%	1.116	69%	7.511	88%
Empleador	296	5%	278	3%	104	6%	281	3%
Trabajador Familiar	88	2%	86	1%	49	3%	66	1%
Cuentapropista	1.074	18%	936	9%	354	22%	670	8%
Ns/Nr	9	0%	34	0%	1	0%	8	0%
Total	5.850	100%	10.420	100%	1.624	100%	8.536	100%

Fuente: Elaboración propia sobre la base CHIP.

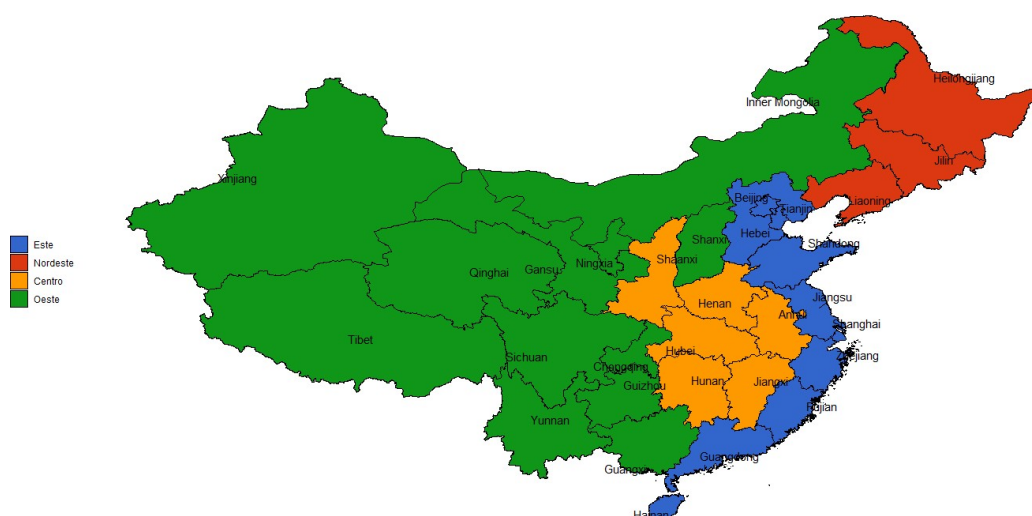
Cuadro A5.3. Distribución del empleo asalariado según *status* de la empresa, grupos ocupacionales y ramas de actividad. Población con *status* migrante o urbano. Años 2013 y 2018.

Status legal de la empresa	2018		2013	
	Migrante	Urbano	Migrante	Urbano
Empresas colectivas	2.5%	3.2%	3.3%	3.6%

Privadas individuales	71.2%	42.5%	50.8%	29.8%
Privadas no individuales	12.5%	11.1%	32.2%	16.6%
SOEs, instit. públicas y agencias del partido	13.8%	43.2%	13.8%	50.0%
Ocupación	Migrante	Urbano	Migrante	Urban
Trabajadores de “cuello azul”	19.7%	10.9%	31.5%	21.1%
Otros	20.8%	14.3%	7.8%	9.4%
Servicios	25.0%	17.8%	38.1%	25.9%
Trabajadores de “cuello blanco”	34.5%	56.9%	22.6%	43.5%
Rama	Migrante	Urbano	Migrante	Urbano
Servicios de alojamiento y alimentación	6.8%	3.8%	9.1%	4.1%
Agricultura, silvicultura, ganadería y pesca	1.4%	1.5%	2.2%	1.4%
Construcción	12.3%	6.7%	10.8%	5.2%
Cultura, deportes y entretenimiento	1.4%	2.2%	2.1%	2.1%
Educación	2.9%	7.8%	1.8%	7.4%
Servicios financieros	2.2%	3.6%	1.7%	3.3%
Sanidad y asistencia social	3.1%	5.6%	2.0%	4.5%
Transmisión de información, software y servicios de tecnología de la información	3.4%	4.1%	2.2%	3.4%
Organizaciones internacionales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Servicios empresariales	3.1%	3.8%	2.7%	3.1%
Gestión de la conservación del agua, el medio ambiente y las instalaciones públicas	0.9%	1.4%	0.5%	1.3%
Industria Manufacturera	23.7%	13.1%	21.8%	16.0%
Minería	0.8%	1.6%	3.3%	3.4%
Producción y suministro de electricidad, gas y agua	1.4%	3.4%	0.5%	3.0%
Gestión pública, seguridad social y organizaciones sociales	3.9%	12.2%	2.2%	12.7%
Actividades inmobiliarias	1.2%	1.6%	1.4%	1.3%
Servicios residenciales, reparación y otros servicios	14.4%	12.2%	12.9%	10.9%
Investigación científica y servicios técnicos	0.4%	1.4%	0.3%	0.9%
Transporte, almacenamiento y correos	5.8%	6.3%	7.6%	7.2%
Comercio al por mayor y al por menor	11.0%	7.6%	14.9%	8.9%

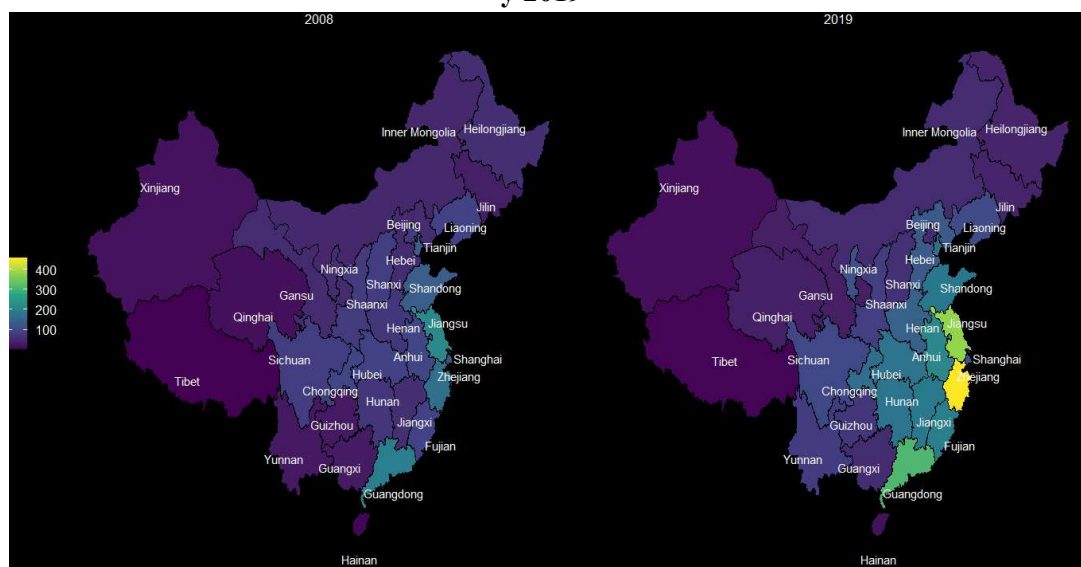
Fuente: Elaboración propia sobre la base CHIP.

Gráfico A7.1. Distribución de las provincias según región



Fuente: Elaboración Propia en base a NBSC.

Gráfico A7.2 Personal de I+D por cada 10.000 empleados industriales. Años 2008 y 2019



Fuente: Elaboración Propia en base a NBSC.

Gráfico A7.3. Relación entre densidad de robots industriales y salario promedio en dólares. Año 2006.



Fuente: Elaboración Propia en base a IFR, UNIDO y Banco Mundial.