



 **realidad
económica**

Nº 343 · AÑO 51

1º de octubre al 15 de noviembre de 2021

ISSN 0325-1926

Páginas 43 a 72

INTERVENCIÓN ESTATAL

Las empresas del Estado en China

Jorge Molinero*

* Sociólogo y licenciado en Economía Política de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Exprofesor de Historia Económica en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Integrante de Economía Política para la Argentina (EPPA).

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: agosto de 2021

ACEPTACIÓN: octubre de 2021



Resumen

El presente trabajo se enfoca en comprender cuál es el papel de las empresas del Estado (State Owned Enterprises, o SOEs) en China a partir de los cambios iniciados por Deng Tsiao-ping, a fines de 1978. Para hacerlo, relevaremos sus características, evolución, internacionalización, innovación y su situación actual. También desglosaremos las críticas que se le realizan desde una visión económica ortodoxa –fundamentalmente, la atribución de ser ineficientes y fomentar la corrupción en su estructura y dinámica–, para evaluar luego cuál es su correlato con la realidad. Por último, acercaremos las reflexiones finales.

Palabras clave: China - Empresas del Estado - Desarrollo económico - Medios de producción - SOEs

Abstract

State-owned enterprises in China

This paper focuses on understanding the role of State Owned Enterprises (SOEs) in China since the changes initiated by Deng Tsiao-ping at the end of 1978. To do so, we will look at their characteristics, evolution, internationalisation, innovation and their current situation. We will also break down the criticisms made from an orthodox economic point of view -mainly the attribution of being inefficient and fostering corruption in their structure and dynamics-, to then assess how they correlate with reality. Finally, we will offer some final reflections..

Keywords: China - State-owned enterprises - Economic development - Means of production - SOEs

1. Introducción. Propósito

Un tema poco conocido en nuestras latitudes sudamericanas es el papel jugado por las empresas del Estado (State Owned Enterprises, o SOEs) en la estrategia de desarrollo chino. Luego de más de cuarenta años de reformas de mercado, la economía no ha desembocado en el modelo anglosajón recomendado por los economistas ortodoxos. Lo que no alcanzan a explicar los críticos del modelo mixto o híbrido (llámese capitalismo de Estado, socialismo con características chinas o socialismo de mercado) es cómo con todas las críticas que le atribuyen a las empresas estatales, China ha podido mantener una tasa de crecimiento muy superior a Occidente por más de cuarenta años, y sacar de la pobreza a casi 800 millones de personas –único caso en la historia, en especial por tratarse del país más poblado del planeta– sin haber tenido una sola crisis económica de caída anual de la producción en este largo período. En esos mismos años, varias crisis se abatieron sobre los países occidentales, las más profundas han sido la de las hipotecas *subprime*, de 2008/2009, y la producida por el COVID-19 en 2020, que provocó una crisis sanitaria y económica a nivel planetario con serios retrocesos del producto bruto, controlada rápidamente en China y morigeradas sus consecuencias económicas.

El objetivo de este trabajo es comprender el papel y misión de las empresas del Estado en China a partir de los cambios iniciados por Deng Tsiao-ping a fines de 1978, sus sucesivas etapas y la situación actual.

2. Características de las empresas estatales chinas

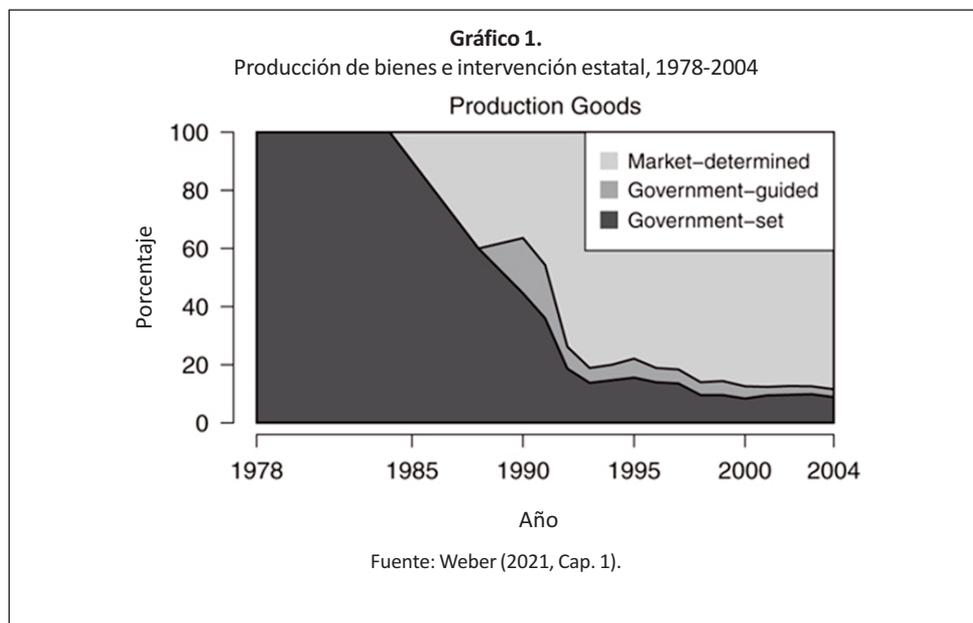
La diferencia en el comportamiento de las empresas estatales chinas respecto de las empresas privadas de los países occidentales tiene su origen en el régimen político en el que se encuadran y desarrollan.

China es una sociedad con un régimen político que se caracteriza por tener un fuerte poder central no sujeto a alternancias, con capacidad de establecer metas a largo plazo, como el desarrollo económico y la eliminación de la pobreza como la base de sustentación para alcanzar una sociedad armónica. Este contexto ha encuadrado el comportamiento de las empresas estatales, que no se rige solamente por la tasa de ganancia, como las empresas privadas de los países occidentales. La reinversión productiva de sus excedentes, según lo decidido en los sucesivos planes quinquenales, ha sido la base de sustentación del desarrollo económico.

Durante el período de Mao Tse-tung (1949-1976), los medios de producción eran propiedad del Estado, con distintas formas organizativas. Una muy pequeña producción de bienes y servicios estaba atendida por empresas privadas, unipersonales o familiares, sin relevancia estadística. La burguesía industrial y comercial que se había desarrollado bajo el dominio imperialista de mediados del siglo XIX era totalmente dependiente del capital foráneo y no tuvo capacidad de conducir una revolución productiva cuando la última dinastía fue suplantada por la república en 1911. La revolución socialista campesina triunfante en 1949 eliminó las clases poseedoras, tanto a los retrógrados y poderosos sectores terratenientes con sus señores de la guerra, como a los débiles desarrollos de la burguesía industrial y comercial. Por treinta años, un sistema de tipo soviético modificado aceleró la etapa de industrialización que la burguesía no supo concretar. Esta burguesía industrial y comercial privada o fue absorbida como personal experimentado en las empresas estatales o se fue al exilio, en especial a Taiwán, Hong-Kong y Singapur. A pesar de los serios problemas que causaron el llamado “Gran Salto Adelante” (1958-1962) y la Revolución Cultural (1966-1976) el crecimiento anual promedio en esos años fue del 6% (Naughton, 2018).

46

A partir de 1978 se formó prácticamente de la nada una nueva burguesía industrial y de servicios, y su incorporación aceleró a más del 9% de crecimiento anual en los cuarenta años de reforma y reestructuración. Los importantes cambios no solo aceleraron el ritmo de crecimiento, con períodos prolongados por arriba del 10% anual, sino que transformaron cualitativamente a China de un país atrasado en una potencia mundial, taller industrial del mundo y segunda economía detrás de la de Estados Unidos.



Los cambios hacia la economía de mercado comenzaron por las empresas rurales surgidas en los colectivos de pueblos y aldeas, con carácter cooperativo, conocidas como TVE (Town and Village Enterprises). Producían bienes industriales simples vendidos en el mercado local y regional. Luego este proceso de mercantilización se amplió a las ciudades más importantes, pero sin afectar el funcionamiento de las empresas del Estado (Molinero, 2019).

En el período 1978-1997 se fueron asentando los cambios, donde los nuevos empresarios –primero en empresas cooperativas, luego híbridas y por último privadas– fueron acumulando experiencia y conocimientos. Se fueron dando pasos importantes en las Zonas Económicas Especiales, áreas aduaneras de exportación donde ingresaron las inversiones extranjeras (en una primera etapa, chinos de la diáspora: Hong-Kong, Macao y Taiwán). En los primeros años no hubo reducción de empresas estatales sino un crecimiento acelerado de empresas privadas, sobre todo de industria liviana, para el mercado interno y crecientemente para exporta-

ción, el nuevo vector de desarrollo chino. El proceso de reducción de las empresas estatales comenzó masivamente entre 1996 y 1998.

Los cambios que se fueron produciendo en el manejo y función de las SOEs abarcan cuatro etapas:

- La primera (1978-1992), donde el gobierno les fue otorgando mayor autonomía operativa (1978-1984), se comenzaron a organizar los sistemas de responsabilidad contractual (1984-1989) y se separaron propiedad y gerencia (1989-1992).

- En una segunda etapa (1993-1997) se procedió a la corporativización de las SOEs con el sistema de acciones y gobierno corporativo (accionistas en representación de los distintos organismos, juntas directivas, etc.), copiando la estructura de corporaciones privadas. Se definió entonces el concepto de *economía de mercado socialista*.

- La tercera etapa (1998-2002) fue la consolidación de las mega-SOEs, que se concentraron en industrias estratégicas e importantes, mientras que las más pequeñas o del resto de las ramas se enfrentaron a las alternativas de fusión, venta o cierre.

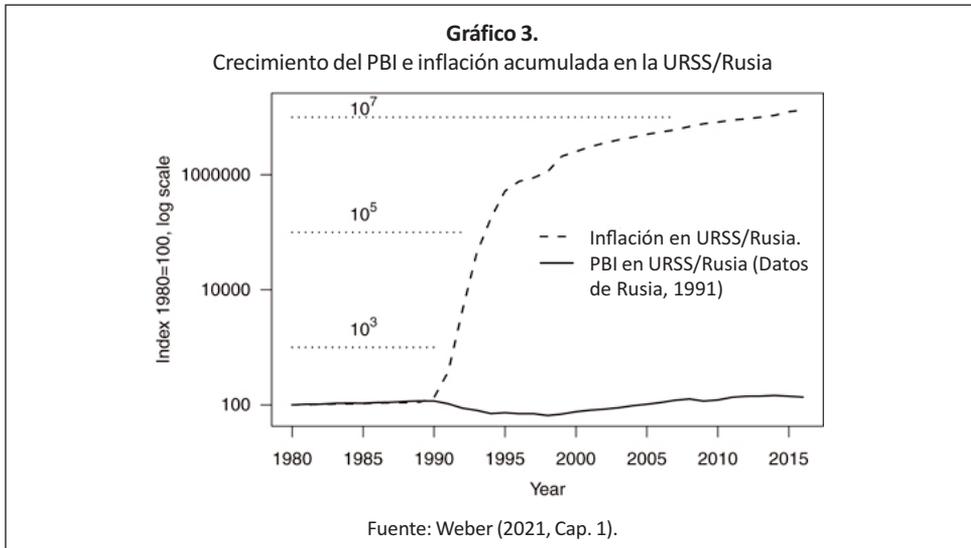
- La cuarta etapa, de 2003 en adelante, fu la de la gestión del capital estatal, con la creación de los organismos de control: State Assets Supervision and Administration Commission (SASAC) para las grandes SOEs no financieras, y The China Bank Regulatory Commision (CBRC) para los grandes bancos y financieras, además de los controles de ministerios nacionales y provinciales.

Según Barry Naughton (2018), los objetivos del gobierno central para las SOEs se pueden sintetizar en: 1) dar autonomía e incentivos para incrementar la eficiencia, 2) incrementar la supervisión para controlar la discrecionalidad gerencial, en especial la corrupción, y 3) justificar la propiedad estatal asignando a las empresas objetivos de desarrollo o de interés público. Naughton –un muy buen analista de la economía china pero con una visión ortodoxa– no cree posible la coexistencia de los tres objetivos indicando que “hasta cierto punto, se trata de una *trinidad im-*

posible, y las contradicciones entre estos objetivos dificultan el diseño de una política coherente hacia las empresas estatales”. Ello no le impide escudriñar con capacidad y solvencia profesional la evolución de la economía china y el accionar de las SOEs.

El dinamismo logrado con el crecimiento de las relaciones mercantiles y la experiencia acumulada por su nueva burguesía industrial fueron lo que permitió organizar a partir de 1996-1998 cambios importantes en el funcionamiento de las SOEs. La exitosa experimentación con actividades de mercado –en un elaborado proceso de ensayo y error– abrió la etapa de la reforma de empresas del Estado. En este sentido, las diferencias son mayúsculas con la salida desordenada del sistema centralizado cuando ocurrió la disolución de la Unión Soviética, que en un *shock* desguazó la propiedad estatal y dio origen al proceso de apropiación mafiosa de las principales empresas por ex directores y dirigentes del disuelto Partido Comunista de la Unión Soviética –la nueva oligarquía empresaria–, con un costo social y económico impresionante. A pesar de ello, el proceso de privatización ruso y de Europa Oriental fue mucho más alabado por los economistas ortodoxos, las instituciones internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) y todos los representantes del gran capital, que los cambios graduales de China.





El Estado creó en 2003 la SASAC, que al inicio controlaba 196 megaempresas industriales (no financieras), las cuales a su vez controlaban cerca de 38.000 subsidiarias (2014). Al momento actual, SASAC controla 95 mega-SOEs. Es de hacer notar que la mayoría de las SOEs dependientes de SASAC a su vez son empresas “públicas”, que en el lenguaje empresarial de Occidente significa que cotizan en bolsas, nacionales y extranjeras, con participación de distintos organismos públicos en sus acciones y creciente participación de capital privado, tanto chino como internacional. La decisión ha sido incorporar tecnología y experiencia pero manteniendo el control accionario estatal.

50

En 2003, también se creó el organismo de supervisión de las actividades financieras: la CBRC, que decide qué entidades pueden operar en China y qué operaciones puede hacer cada una, y limita a bancos y financieras internacionales. Por lo general, las instituciones financieras estatales están controladas por el Central Huijin Investment Co., Ltd (Huijin), una empresa de inversiones propiedad del gobierno chino, el cual diseña la política y controla el accionar del grupo más selecto de bancos, entre ellos los “cuatro grandes”: Bank of China (BOC), China Construction Bank (CCB), Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), y Agricultural

Cuadro 1.
Mapa de las empresas del Estado no financieras (2014)

	Cantidad empresas	Empleados (millones)	Activos Amer.trillion* RMB
Total empresas no financieras	159.184	39,2	28,74
Gobierno nacional	51.327	18,3	12,3
SASAC	38.423	12,9	9,3
Ministerios nacionales	12.904	5,5	2,9
Gobiernos municipales y provinciales	107.857	20,8	16,5

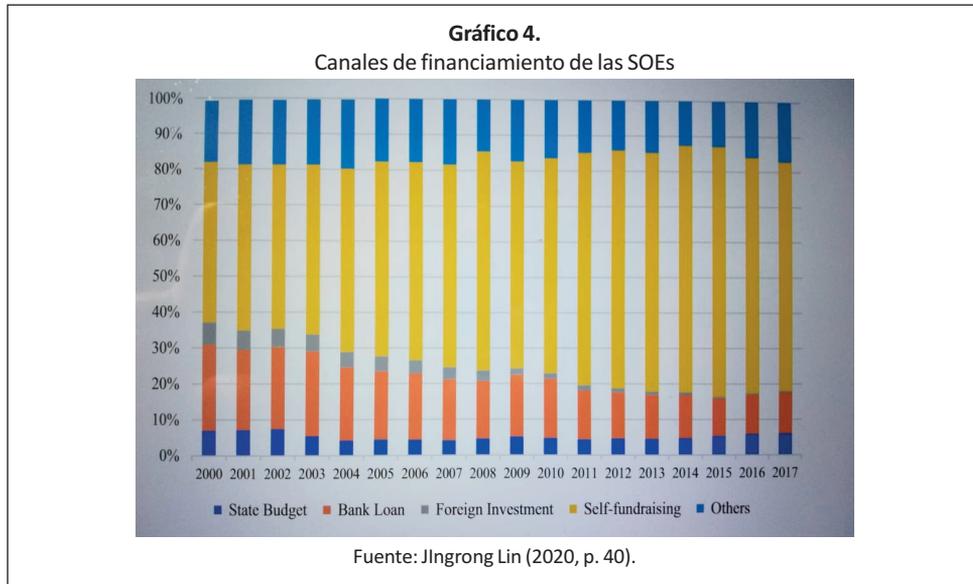
*Billones de dólares.

Fuente: Naughton (2018, Cap. 14.5).

Bank of China (ABC), además del Bank of Communications, China Merchants Bank y Ping An Bank, entre otros. Otras SOEs nacionales están controladas por distintos ministerios.

El sector financiero es un apoyo fundamental al plan de desarrollo productivo de China, de allí que el gobierno considera estratégico su control, además de aquellas mega-SOEs industriales controladas por la SASAC. El sector financiero es el intermediario entre los ahorros de la población y las necesidades de financiamiento, prioritariamente de las SOEs y en segundo lugar de las empresas privadas. Una característica de las empresas estatales es el elevado coeficiente de autogeneración de fondos para atender las necesidades de capital de trabajo y una parte significativa de sus inversiones en bienes y equipos, como se observa en el gráfico 4.

Otra característica de China es el alto ahorro de los hogares, que promedia el 38% de sus ingresos (Naughton, 2018). “Hogares” incluye también los millones de empresas unipersonales y familiares (cuenta propia) que han florecido desde 1978. El nivel de ahorro de las familias depende básicamente de tres factores: que el progreso económico aumente los ingresos familiares, que el ahorro resultante mantenga su valor real y que la propensión al ahorro se mantenga elevada. Lo primero se ha logrado con creces en cuarenta años de crecimiento acelerado. El valor real de los ahorros se ha mantenido por la prudente política del gobierno, con tasas de interés en línea con la baja inflación promedio, e incluso con compensaciones du-



rante los períodos de mayor inflación¹. La elevadísima tasa de ahorro responde al carácter históricamente frugal de la población y la necesidad atávica de realizar ahorros durante la vida laboral para afrontar las contingencias de la vejez, en un país con un sistema de seguridad social aún poco desarrollado. No olvidar que dentro de cada ciudadano hay un campesino: él mismo, sus padres o sus abuelos, herederos de la conciencia histórica de generaciones y generaciones donde los “tiempos malos” (el fracaso de una cosecha por causas naturales, guerras o desorden político) significaban el hambre y la muerte. Hoy el 60% de la población es urbana cuando en 1978 rondaba el 20%. En Estados Unidos el ahorro de los hogares es casi nulo (excepto en 2020, por la pandemia). El aporte del presupuesto público oscila entre 5 y 6% en los últimos años.

Esos ahorros familiares, los excedentes de las empresas (estatales y privadas) y los aportes públicos son los pilares de la alta tasa de inversión/producto, del

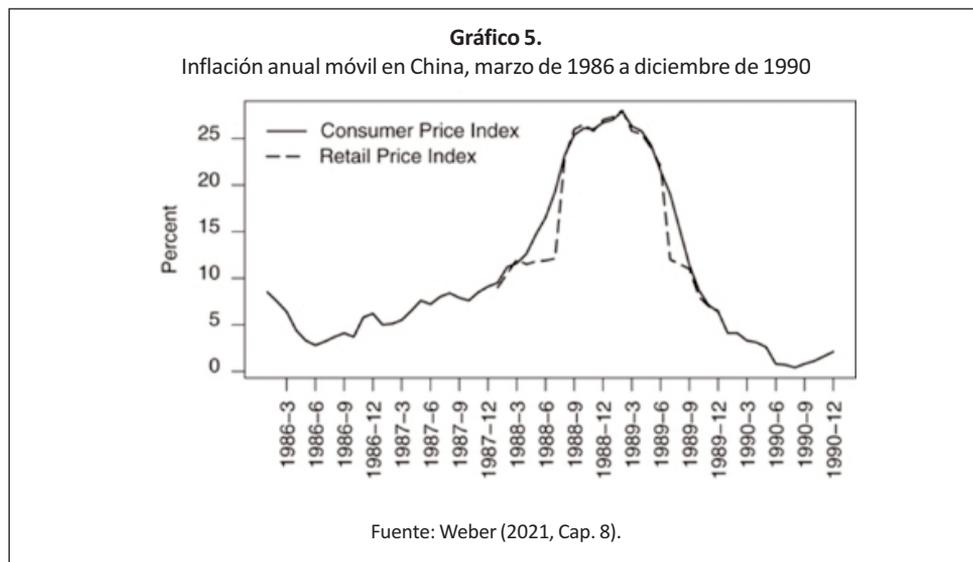
¹ Las compensaciones no alcanzaron cuando se produjo la primera ola de liberación masiva de precios (sin llegar a ser el shock de Rusia) en 1988 y 1989 (inflación máxima 27/28 % anual).

orden del 40% en 1980/2020, mientras la de Estados Unidos promedia el 21% en igual período. No es la tasa de ganancia lo que determina el crecimiento sino la reinversión de la misma en forma productiva.

3. Evolución de las SOEs

La primera etapa de liberación de precios produjo la elevada inflación de 1988/1989, que fue la detonante de las protestas económicas y el malestar político que culminó en las manifestaciones en la Plaza de Tiananmen y su violenta represión el 4 de junio de 1989.

El **cuadro 1** se ha extraído del reciente trabajo de Karen Jingrong Lin y otros (2020), que ofrece una detallada información para el período crítico que va desde 1997 hasta 2016. En el mismo se observan dos etapas muy marcadas. La primera de reducción de empresas estatales, con un mínimo en 2008 y luego una recuperación parcial hasta 2016. Hemos adicionado la apertura anual entre SOEs nacionales y locales (municipales y provinciales), que no está publicada en el trabajo



Cuadro 2.
Evolución de las SOEs 1997-2016*

AÑO	SOE'S (UNIDA- DES)	TOTAL ACTIVOS BILLONES USD	TOTAL PASIVOSBI- LLONES USD	VENTAS BILLONES USD	RESULTA- DOS BILLONES USD	CLASIFICACIÓN SOEs		LEV %	ROA %	ROE %	ROS%
						NACIONA- LES	MUNICIPA- LES				
							PROVIN- CIALES				
1997	262.000	1.509,43	951,86	822,89	9,56	26.000	236.000	63,1%	0,6%	1,7%	1,2%
1998	238.000	1.627,99	1.019,57	177,38	2,58	23.000	215.000	62,6%	0,2%	0,4%	1,5%
1999	217.000	1.754,79	1.104,84	835,03	13,84	22.000	195.000	63,0%	0,8%	2,1%	1,7%
2000	191.000	1.933,80	1.233,39	907,07	34,21	15.000	176.000	63,8%	1,8%	4,9%	3,8%
2001	174.000	2.014,23	1.271,94	922,55	33,97	17.000	157.000	63,1%	1,7%	4,6%	3,7%
2002	159.000	2.176,95	1.373,14	1.030,69	45,74	18.000	141.000	63,1%	2,1%	5,7%	4,4%
2003	146.000	2.412,92	1.555,20	1.210,16	57,62	19.000	127.000	64,5%	2,4%	6,7%	4,8%
2004	136.000	2.604,99	1.677,51	1.458,61	89,03	19.000	117.000	64,4%	3,4%	9,6%	6,1%
2005	126.000	3.005,63	1.922,79	1.743,78	118,71	20.000	106.000	64,0%	3,9%	11,0%	6,8%
2006	117.000	3.552,99	2.296,43	2.079,93	156,18	21.000	96.000	64,6%	4,4%	12,4%	7,5%
2007	112.000	4.753,70	2.773,22	2.668,61	238,90	22.000	90.000	58,3%	5,0%	12,1%	9,0%
2008	110.000	6.100,23	3.664,20	3.362,27	195,44	22.000	88.000	60,1%	3,2%	8,0%	5,8%
2009	111.000	7.530,94	4.620,14	3.559,62	228,60	25.000	86.000	61,3%	3,0%	7,9%	6,4%
2010	113.000	9.714,05	6.160,94	4.779,44	325,13	26.000	87.000	63,4%	3,3%	9,2%	6,8%
2011	135.000	12.060,60	7.643,76	6.138,35	391,96	41.000	94.000	63,4%	3,2%	8,9%	6,4%
2012	147.000	14.363,51	9.231,26	6.827,22	389,67	48.000	99.000	64,3%	2,7%	7,6%	5,7%
2013	156.000	17.194,37	11.083,16	7.782,05	422,43	52.000	104.000	64,5%	2,5%	6,9%	5,4%
2014	160.000	19.089,52	12.341,98	7.880,94	426,10	54.000	106.000	64,7%	2,2%	6,3%	5,4%
2015	167.000	21.664,90	14.235,82	7.043,12	384,54	56.000	111.000	65,7%	1,8%	5,2%	5,5%
2016	173.000	22.305,86	14.617,93	6.830,69	368,45	57.000	116.000	65,5%	1,7%	4,8%	5,4%

* LEV (Leverage): Pasivos/Activos; ROA (Return on Assets): Ganancias/Activos; ROE (Return on Equity): Ganancias/Patrimonio Neto (Activos-Pasivos); ROS (Return on Sales): Ganancias/Ventas.

Fuente: Jingrong Lin et al.

original². Ello nos permite concluir que la reducción afectó básicamente a las empresas municipales y provinciales, con una caída entre puntas de 120.000 empresas, que siguieron el camino de la fusión, venta o cierre. Fue el período en el cual un conjunto de actividades industriales no prioritarias pasó rápidamente al sector privado. Por el otro lado, las SOEs nacionales sufrieron una fuerte reducción entre 1997 y 2000, al pasar de 26.000 a 15.000. A partir de ese momento la cantidad de SOEs nacionales no ha dejado de crecer –más que duplicando la cantidad inicial–, no solo en cantidad sino también en tamaño (facturación, activos). El **cuadro 2** no incluye el personal de las SOEs.

² Los autores nos brindaron esa apertura entre SOEs nacionales y locales, que no aparece en el paper publicado.

Cuadro 3.
Empleo urbano y estatal. Salarios estatales

Año	Empleo Urbano Total millones	Empleo Urbano en Unidades Estatales millones	Promedio anual salario Unid. Estatales USD Corr
2000	231,51	81,02	1.141
2001	241,23	76,40	1.334
2002	251,59	71,63	1.534
2003	262,30	68,76	1.735
2004	272,93	67,10	1.987
2005	283,89	64,88	2.350
2006	296,30	64,30	2.780
2007	309,53	62,24	3.575
2008	321,03	64,47	4.439
2009	333,22	64,20	4.999
2010	346,87	65,16	5.820
2011	359,14	67,04	6.909
2012	371,02	68,39	7.762
2013	382,40	63,65	8.698
2014	393,10	63,12	9.232
2015	404,10	62,08	10.055
2016	414,28	61,70	10.387
2017	424,62	60,64	12.467

Fuente: Resumen del cuadro 7 de Jingrong Lin (2020).

En el cuadro 7 de Jingrong Lin et al. (ver Anexo Estadístico) se informa la ocupación urbana y la del “sector estatal”, que además de las SOEs incluyen organizaciones sin fines de lucro y organizaciones gubernamentales relacionadas (escuelas, hospitales, etc.), pero no la administración pública. Todas las unidades estatales están en áreas urbanas. Hemos resumido el cuadro 7³ en el **cuadro 3**, mostrando la evolución de la ocupación total urbana (asalariados, cuenta propia, etc.), que creció de 231,5 millones en 2000 a 424,6 en 2017, lo que refleja el proceso de urbanización acelerado.

Sin embargo, la ocupación asalariada en el sector estatal decreció de 81 millones en 2000 a 60,6 en 2017. La caída se debe básicamente a la disminución de personal de las SOEs, ya que se ha incrementado el empleo estatal en escuelas, hospitales, etc. acompañando el crecimiento de la población urbana. Al tiempo que es impor-

³ El resumen lo hemos expresado en dólares corrientes, mientras el trabajo original está expresado en RMB. El cuadro 7 original completo se puede consultar en Anexo Estadístico.

tante la caída de la ocupación estatal (- 25%) es también muy significativo el aumento del salario medido en dólares corrientes (10,9 veces sobre el año 2000).

Retornando al **cuadro 2**, de un bajo retorno sobre el capital propio (ROE: ganancias/patrimonio neto) en los primeros años, se pasó a una muy alta rentabilidad con un pico de 12,6% en 2006, que marcó una inflexión en la etapa de crecimiento “salvaje” de las relaciones de mercado. La caída de la ocupación en las SOEs provocada por su racionalización arrojó a millones de trabajadores a la ocupación informal en empresas privadas con salarios muy bajos y sin red de cobertura social. Ese fue el período de crecimiento acelerado de la desigualdad, donde China pasó de un Gini de 0,23 antes de las reformas a uno del 0,48 en 2007, para descender algo posteriormente (Milanovic, 2016). A partir de esos momentos a nivel nacional se buscó balancear los tres objetivos que Naughton consideraba la *trinidad imposible*, enfatizando más la contención social y la promoción del desarrollo, además de los objetivos de ganancias. Ello se refleja en la caída de la tasa de rentabilidad sobre el capital propio hasta niveles en el entorno del 5% en los últimos años, muy superiores a los valores iniciales de la serie. Las ganancias sobre ventas (ROS) tuvieron la misma evolución, con ascensos de hasta el 9% en 2007 y un descenso posterior para cerrar en torno del 5,4%, siempre muy por arriba del modesto origen (1,2% en 1997).

4. La internacionalización de las empresas chinas

Uno de los objetivos del gobierno chino es la creación de “campeones nacionales” en los sectores que considera estratégicos e importantes, antes de permitir una irrestricta competencia en su mercado interno con empresas occidentales de mayor tecnología, productividad y experiencia. Es algo similar a lo que a la salida de la Segunda Guerra hizo el derrotado Japón al alentar las *zaibatsu*, y más adelante Corea del Sur con sus *chaebol*, grandes conglomerados privados, presionados en ambos casos por los objetivos desarrollistas de sus Estados nacionales por la combinación de premios y castigos. En China, los campeones nacionales son en alta proporción SOEs, pero también relevantes empresas de capital privado.

Hemos analizado la serie histórica del *ranking* de 500 empresas globales que lleva la revista *Fortune*, con información desde 1995: el Fortune Global 500⁴.

⁴ Existen otras fuentes que publican rankings. El más destacado es el Forbes Global 2000, que analiza las primeras 2000 empresas del mundo. Preferimos la primera porque el ranking de Forbes solo considera

Cuadro 4.
Cantidad de empresas de China y Estados Unidos en el ranking Fortune

AÑO	CHINA	EE.UU.	EMPRESA # 1
1995	2	148	MITSUBISHI
1996	1	150	MITSUBISHI
1997	2	159	GENERAL MOTORS
1998	3	172	GENERAL MOTORS
1999	5	180	GENERAL MOTORS
2000	9	175	GENERAL MOTORS
2001	11	181	EXXON
2002	11	196	WALMART
2003	11	191	WALMART
2004	15	188	WALMART
2005	16	175	WALMART
2006	20	170	EXXON
2007	29	153	WALMART
2008	29	153	WALMART
2009	37	140	ROYAL DUTCH SHELL
2010	46	139	WALMART
2011	61	133	WALMART
2012	73	132	ROYAL DUTCH SHELL
2013	89	132	ROYAL DUTCH SHELL
2014	95	128	WALMART
2015	98	128	WALMART
2016	103	134	WALMART
2017	109	132	WALMART
2018	111	126	WALMART
2019	119	121	WALMART
2020	124	121	WALMART

Fuente: Elaboración propia en base a rankings Fortune 1995-2020.

las “empresas públicas”, expresión que significa que cotizan en bolsa de valores (no confundir con empresas del Estado), mientras que el ranking Fortune considera las empresas estatales, las “públicas” y las “privadas” (capital de particulares que no cotizan en bolsas de valores). Esto es muy valioso para el caso del análisis de la internacionalización de las chinas, ya que una parte importante de las SOEs tienen el formato de corporación y cotizan en bolsas, tanto nacionales como internacionales, pero otras no cotizan, y ambas están consideradas en los rankings. Por otro lado, existen varias empresas chinas de capital privado en el ranking, esto es que no cotizan en bolsa. La más conocida es Huawei, que por la metodología de Forbes no aparece en su ranking.

Las empresas chinas tenían una minúscula presencia en el *ranking* de 1995, y fueron creciendo al tiempo que, luego de la crisis de 2008/2009, se produjo un fuerte retroceso de las empresas americanas.

En la posguerra, la supremacía de las empresas americanas era abrumadora, con más del 50% de la producción industrial mundial. En esos años y hasta casi finales del siglo XX, los *rankings* de ventas americanos (y obviamente mundiales) estaban liderados alternativamente por General Motors y alguna petrolera americana (Exxon o sus predecesoras, y otras). En los años 50, la industria automotriz norteamericana producía el 75% de los automóviles mundiales. Las empresas de Japón y Alemania luego de su recuperación de posguerra fueron incorporándose al *ranking*, y es así como encontramos a la automotriz japonesa Mitsubishi al tope del mismo en 1995 y 1996. Luego vinieron los cuatro años de General Motors, la petrolera Exxon un par de veces, más adelante la petrolera holando-británica Royal Dutch Shell, para terminar siendo arrasadas por la supremacía del supermercado minorista americano Walmart, que lideró el *ranking* 16 veces. Walmart y las demás minoristas americanas son el eslabón final de una producción global con decisiva participación china como proveedor. En el resto de los sectores industriales americanos los insumos y los componentes OEM⁵ chinos también son importantes. La segunda empresa en los últimos años en general ha sido de China, con Sinopec al frente del pelotón oriental. En 2020 fue la primera vez que China superó a Estados Unidos en cantidad de empresas, aunque no en facturación ni en beneficios.

La suma de empresas americanas y chinas en 2020 (245) es casi el 50% del total, y más en ingresos y ganancias. Se resumen los diez primeros países de los 32 incluidos ese año.

Casi 70 millones de personas trabajan en las 500 empresas más importantes del mundo, con un nivel de ventas o ingresos de 33,3 billones de dólares (o American Trillion). Estados Unidos puede estar cayendo en el *ranking* y llegará a ser su-

⁵ Original Equipment Manufacturer (Fabricante de Equipos Originales), alude a las partes intercambiables de subconjuntos en distintas industrias, que con sus propias especificaciones los contratan a terceros, dentro y fuera de sus países. Un caso típico es el de las partes y componentes en la industria automotriz, donde China exporta OEM mucho más que automóviles terminados.

Cuadro 5.
Ranking de los primeros diez países. Año 2020. Cifras en millones de dólares

PAISES	CANTIDAD	INGRESOS		GANANCIAS		ACTIVOS		PERSONAL	
	EMPRESAS	Mill. Dólares	Part.%	Mill. dólares	Part.%	Mill. dólares	Part.%	Cant.	Part.%
TOTAL MUNDIAL	500	33.294.160	100,0%	2.061.317	100,0%	139.767.499	100,0%	69.854.742	100,0%
ESTADOS UNIDOS	121	9.806.295	29,5%	847.771	41,1%	32.744.319	23,4%	17.332.405	24,8%
CHINA	124	8.294.931	24,9%	441.738	21,4%	36.926.327	26,4%	21.787.522	31,2%
JAPON	53	3.124.127	9,4%	88.354	4,3%	16.162.874	11,6%	5.856.110	8,4%
ALEMANIA	27	1.946.729	5,8%	72.888	3,5%	6.244.259	4,5%	5.196.413	7,4%
FRANCIA	31	1.782.646	5,4%	79.118	3,8%	11.352.648	8,1%	4.672.952	6,7%
GRAN BRETAÑA	22	1.360.003	4,1%	65.220	3,2%	9.081.076	6,5%	2.318.207	3,3%
SUIZA	14	801.235	2,4%	59.702	2,9%	3.201.753	2,3%	1.220.766	1,7%
COREA DEL SUR	14	800.406	2,4%	30.049	1,5%	1.922.666	1,4%	921.401	1,3%
CANADA	13	557.570	1,7%	49.320	2,4%	5.464.632	3,9%	1.074.666	1,5%
TAIWAN	9	440.218	1,3%	21.742	1,1%	897.841	0,6%	1.328.643	1,9%
SUBTOTAL PRIMEROS 10 PAÍSES	428	28.914.160	86,8%	1.755.902	85,2%	123.998.394	88,7%	61.709.085	88,3%

Fuente: Elaboración propia en base a Fortune Global 500 (2020).

perado en ventas en el futuro próximo, pero sus resultados –sean ganancias/ingresos o ganancias/activos– son superiores a la media mundial y a la media China, que está por debajo de ese promedio mundial.

Cuadro 6.
Estados Unidos y China en Fortune Global 500. Año 2020

CANT.	EMPRESAS ESTADOS UNIDOS Y CHINA	INGRESOS	GANANCIAS	ACTIVOS	PERSONAL	GANANCIA/INGRESOS	GANANCIA/ACTIVOS
500	TOTAL GLOBAL 500 EMPRESAS	33.294.160	2.061.317	139.767.499	69.854.742	6,2%	1,5%
121	EMPRESAS ESTADOS UNIDOS	9.806.295	847.771	32.744.319	17.332.405	8,6%	2,6%
124	EMPRESAS CHINAS	8.294.931	441.738	36.926.327	21.787.522	5,3%	1,2%
88	SOE'S CHINA	6.464.615	302.110	30.800.807	17.419.526	4,7%	1,0%
18	EMPRESAS PUBLICAS CHINA (BOLSA VALORES)	918.773	106.812	5.007.806	2.138.041	11,6%	2,1%
18	EMPRESAS PRIVADAS CHINA	911.543	32.816	1.117.714	2.229.955	3,6%	2,9%
100,0%	TOTAL GLOBAL 500 EMPRESAS	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%		
24,2%	EMPRESAS ESTADOS UNIDOS	29,5%	41,1%	23,4%	24,8%		
24,8%	EMPRESAS CHINAS	24,9%	21,4%	26,4%	31,2%		
17,6%	SOE'S CHINA	19,4%	14,7%	22,0%	24,9%		
3,6%	EMPRESAAS PUBLICAS CHINA (BOLSA VALORES)	2,8%	5,2%	3,6%	3,1%		
3,6%	EMPRESAS PRIVADAS CHINA	2,7%	1,6%	0,8%	3,2%		

Fuente: Elaboración propia en base a Fortune Global 500 (2020).

Hay 124 empresas chinas en el Fortune Global 500 de 2020, de las cuales 88 son SOEs, 18 son públicas y 18 son privadas. Las SOEs que son además públicas las hemos considerado en la lista como SOEs. Si comparamos los promedios de resultados de Estados Unidos versus los de las SOEs, la distancia es significativa: 8,6% ganancias/ingresos vs. 4,7% SOEs, y 2,6 % ganancias/activos vs. 1% SOEs. Las empresas públicas (no SOEs) chinas tienen mejor resultado sobre ventas que el promedio americano, pero no en ganancia/activos.

En 2015, el gobierno de Xi Jinping lanzó el Plan Made in China 2025, donde se fijan diez sectores prioritarios con distintos énfasis en los mismos. Otras declaraciones de importantes funcionarios fueron aclarando las prioridades. En base a ello nosotros hemos ordenado los 21 sectores en los que el *ranking* de Fortune separa las actividades en “estratégicos” e “importantes”, dejando el resto como “no prioritarios”. Como toda división tiene algo de arbitraria, ya que hay varias subramas dentro de los sectores “no prioritarios” que contienen elementos estratégicos, pero la separación propuesta nos da elementos para saber dónde está China en el momento actual comparada con el resto del mundo y en especial con Estados Unidos.

Hay seis sectores de los once considerados donde los ingresos son superiores para China. Hay una paridad en el sector finanzas, preeminencia china en sectores de base como energía, química, ingeniería y construcciones, y materiales, así como en una industria madura como el automotor, que contiene el segmento dinámico del auto eléctrico. Los cuatro sectores de preeminencia americana son los que incorporan los avances tecnológicos que están diseñando el mundo del mañana: aeronáutica y defensa, telecomunicaciones, transporte y tecnología (incluidas las TIC). En el estratégico sector de las tecnológicas, China (con cinco empresas) está claramente detrás de Estados Unidos (con doce empresas). Dentro de las cinco chinas, cuatro son de capitales particulares (públicos y privados), lideradas por Huawei, y una SOE. En la clasificación que hace Fortune, ubica a las empresas chinas JD.com y Alibaba en el sector minorista, aunque su éxito proviene de la avanzada tecnología incorporada, cosa que ocurre en otros sectores también. En transporte están incluidos el marítimo, ferroviario y aéreo. Solo en el ferroviario China lleva claramente la delantera, con su espectacular avance de trenes de alta velocidad. La ventaja en ingeniería y construcciones es la demostración de la capacidad de fuego

Cuadro 7.
Estados Unidos y China en los sectores estratégicos e importantes

CANT.	EMPRESAS ESTADOS UNIDOS Y CHINA	INGRESOS	GANANCIAS	ACTIVOS	PERSONAL
Estratégicas:					
121	EMPRESAS FINANCIERAS	7.566.087	784.342	102.475.697	11.868.798
27	EMPRESAS FINANCIERAS USA	1.817.964	287.192	23.322.970	2.092.289
27	EMPRESAS FINANCIERAS CHINA	2.005.944	262.107	26.371.153	4.479.491
13	AERONAUTICA Y DEFENSA	664.362	27.257	1.018.845	2.239.136
5	AERO Y DEFENSA EEUU	286.608	16.863	410.799	707.200
6	AERO Y DEFENSA CHINA	270.447	9.179	431.585	1.301.562
82	ENERGIA	6.679.906	285.099	10.461.005	9.597.584
12	ENERGIA EEUU	1.010.070	34.080	1.259.543	387.457
23	ENERGIA CHINA	2.007.308	35.794	3.343.156	5.726.402
35	TECNOLOGÍA	2.406.634	292.320	3.389.142	5.476.422
12	TECNOLOGÍA ESTADOS UNIDOS	1.064.680	213.020	1.792.081	1.508.941
5	TECNOLOGÍA CHINA	291.887	24.826	365.733	476.658
16	TELECOMUNICACIONES	1.253.757	81.139	3.154.630	3.079.282
4	TELECOMUNICACIONES EEUU	467.767	47.893	1.254.998	667.900
3	TELECOMUNICACIONES CHINA	217.944	14.669	476.535	1.103.320
19	TRANSPORTE	919.419	25.209	3.093.794	4.694.439
6	TRANSPORTE EEUU	350.975	5.629	315.031	1.637.783
3	TRANSPORTE CHINA	183.128	10.761	1.922.367	1.203.049
Importantes:					
34	AUTOMOTORES Y SUS PARTES	2.783.556	83.942	4.054.106	6.146.905
2	AUTOMOTORES Y SUS PARTES EEUU	293.137	6.779	486.574	354.000
7	AUTOMOTORES Y SUS PARTES CHINA	510.561	13.264	533.288	1.251.527
7	QUIMICAS GLOBAL	304.133	13.474	457.375	498.880
1	QUIMICAS EEUU	42.951	-1.359	60.524	36.500
2	QUIMICAS CHINA	93.637	-764	134.722	176.157
13	INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES	983209	21440,9	1396339,8	2632679
0	INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES EEUU	0	0	0	0
9	INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES CHINA	801884	13241,6	1163781,9	2042218
23	MATERIALES	1.081.564	7.568	1.294.473	2.328.254
0	MATERIALES EEUU	0	0	0	0
15	MATERIALES CHINA	713.308	8.585	831.852	1.428.860
29	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS	2.379.974	148.663	2.772.963	3.301.648
16	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS EEUU	1.775.711	97.278	1.582.633	1.706.400
3	LABORATORIOS FARMACÉUTICOS CHINA	192.453	5.075	308.455	599.856

Nota: El listado de las 124 empresas chinas, ordenadas por sector, se encuentra en el Apéndice Estadístico.

Fuente: Ranking Fortune Global 500 (2020).

de China para llevar adelante su programa de expansión de infraestructuras (puertos, aeropuertos, ferrocarriles, centrales eléctricas, etc.), primero en su país y luego también en los países que forman parte de su estratégico programa de la Nueva Ruta de la Seda (BRI, por Belt and Road Initiative). En salud, China ha hecho muchos avances, aunque en cantidad de empresas se encuentra bastante por detrás de Estados Unidos con sus *Big Pharma*. Las tres empresas chinas son China Resources (#79, SOE), nuestra conocida Sinopharm (#145, SOE) y Shanghai Pharmaceutical Holding (#473, pública).

El *ranking* de Fortune además incluye (total, Estados Unidos, China): Indumentaria (3,1,0); Comercio de Alimentos y Farmacia (19,4,0); Alimentos, Bebidas y Tabaco (17,8,1); Hoteles, Restaurants, etc. (1,1,0); Productos para el Hogar (3,1,0); Medios (3,2,0), Industriales (19,6,7); Comercio Minorista (16,9,4); Comercio Mayorista (24,4,10) y Servicios de Negocios (3,0,0).

En síntesis, China tiene 103 empresas en los sectores estratégicos (67) e importantes (36), mientras en los diez sectores no prioritarios participa con 21 empresas.

5. Las críticas a las empresas del Estado

En su apertura a las relaciones de mercado y el capital privado nacional e internacional, China ha adoptado una estrategia gradualista, totalmente opuesta a la terapia de *shock* que llevó adelante Rusia cuando se disolvió la Unión Soviética en 1991. En los primeros años de las reformas, en las etapas de Deng Tsiao-ping, Jiang Zemin y Hu Jintao, las críticas occidentales eran moderadas, a la espera de una convergencia rápida al modelo neoliberal imperante en las economías centrales, en especial en el mundo anglosajón. Después de la crisis internacional provocada por las hipotecas *subprime* y el ascenso vertiginoso de China en el comercio mundial, los cuestionamientos se volvieron más profundos, con un enfrentamiento muy acusado durante la presidencia de Donald Trump, característica que no ha cambiado en lo que va del mandato de Joe Biden.

Las críticas de los economistas ortodoxos al modelo de China incluyen un capítulo importante sobre las SOEs. Dos son los aspectos centrales de esas críticas. El

primero alude a las preferencias promocionales del Estado hacia ellas, que incluyen desde limitaciones al ingreso de la competencia internacional, subsidios, tasas de interés preferenciales de la banca oficial, investigación básica y aplicada a cargo del Estado, y otras. El segundo aspecto alude a las ineficiencias de las SOEs y a la corrupción que su accionar produce.

El Estado Presente

Las críticas a las medidas promocionales para las empresas del Estado se basan en la idea de igualación de las reglas de la competencia, sintetizadas en la frase *leveling the playing field* (nivelando el campo de juego). Las herramientas promocionales han sido moneda corriente en todas las economías para consolidar su desarrollo, y solo un deliberado intento de olvidarlo puede dar crédito a ese tipo de críticas. Ni Gran Bretaña, ni Estados Unidos, Alemania o Japón dejaron de usar todas las herramientas promocionales disponibles en su momento para lograr su propio desarrollo. Qué mejor ejemplo de *promoción del desarrollo* que la política imperialista de Gran Bretaña de utilizar los excedentes de la colonia India desde los años de la Compañía de Indias Orientales, con la obligación de exportar su barato algodón en bruto, importar los textiles ingleses y no exportar los propios a Gran Bretaña (incluyendo el corte de dedos de las hábiles tejedoras nativas); o – avanzando en el tiempo– la política de protección arancelaria de Estados Unidos, Alemania y Japón. En la posguerra, Estados Unidos alentó las políticas desarrollistas en Asia y la reconstrucción en Europa con una alta intervención del Estado en la promoción de actividades. Es muy beneficioso pedir la nivelación del campo de juego cuando sus grandes oligopolios ya han consolidado la preeminencia mundial en los sectores estratégicos, olvidando que para lograrlo apelaron a todas las herramientas, económicas y de las otras, disponibles en su momento. Una vez que las usaron y lograron su objetivo de competitividad mundial, “patean la escalera” para evitar el ascenso de los que vienen detrás, como bien nos lo recuerda el economista coreano Ha-Joon Chang (2002)⁶.

⁵ El libro de Ha toma como título (Pateando la escalera) la frase del economista alemán del siglo XIX Friedrich List, considerado el padre de la política de alentar el crecimiento de la industria infante. En vista de la existencia de países más desarrollados, los países más atrasados no pueden desarrollar nuevas industrias sin la intervención estatal, especialmente tarifas protectoras (The National System of Political Economy, 1841). Ha-Joong Chang actualiza esta visión enriquecida con las experiencias en el siglo XX de países como Japón y Corea, entre otros.

En el caso de los países de Asia, en especial desde el triunfo de Mao en 1949, la teoría del dominó (el temor a la caída sucesiva de los países de la región en el comunismo) alentó en lo económico un alto grado de intervención del Estado. Estados Unidos presionó con éxito la disolución de las relaciones feudales residuales y de la preeminencia de propiedad terrateniente en Japón y Corea y otros países, con importantes reformas agrarias. El caso de Corea del Sur fue muy importante, y Estados Unidos no hizo objeciones al desarrollo de un sofisticado sistema de promoción industrial (Amdsen, 1992), al tiempo que le abría sus fronteras a la importación barata proveniente de los países aliados de Asia. Esas mismas herramientas, con las modificaciones de los tiempos, son las que ha adoptado China.

Pero no solo es lo que Estados Unidos toleraba en sus aliados asiáticos para evitar la expansión de una ola de revoluciones socialistas en la región. Sus propias políticas son muy importantes al momento de ayudar al sector privado a mantener la supremacía científica y tecnológica, que es lo que define el liderazgo mundial. La mayoría de las investigaciones científicas y de alta tecnología en Estados Unidos se realiza en universidades, y son las empresas privadas las primeras en obtener los beneficios de esos avances porque una proporción abrumadora de esas investigaciones están financiadas por el gobierno de los Estados Unidos, en especial por el Departamento de Defensa.

La economista Mariana Mazzucato (2015) ha desnudado la falacia de la no intervención de los Estados liberales en el desarrollo y soporte de sus propios sectores privados. El decisivo apoyo del Departamento de Defensa a través de la Defense Advanced Research Project Agency (DARPA), creada en 1958 como reacción al lanzamiento del Sputnik soviético en 1957, es el ejemplo más claro de la fuerte intervención estatal en apoyo del sector privado “desnivelando el campo de juego”. Los grandes avances desde esos años hubiesen sido imposibles sin el masivo apoyo estatal: los avances en semiconductores, interfase humanos-computadora, las bases de Internet, etc. Los apoyos que logró Steve Jobs (Apple) para desarrollar su *I-Phone* fueron enormes. Su capacidad e ingenio lograron articular un conjunto de elementos básicos desarrollados y financiados por el gobierno americano: Internet, GPS, *touch-screen displays*, y tecnología de la comunicación, pero sin las investigaciones desarrolladas con dinero público no habrían sido posibles ese y otros avances de

Apple. Las baterías de litio que alimentan celulares y hasta autos eléctricos también deben su inicio a las investigaciones financiadas casi completamente por los organismos públicos. La Orphan Drug Act (ODA) con sus ingentes subsidios y aportes de capital de riesgo en empresas logró la emergencia de un conjunto de *startup* que derivaron –de una u otra manera– en lo que hoy son gigantes del *Big Pharma* como Genzyme, Biogen, Amgen y Genentech. La nanotecnología –probablemente la próxima tecnología líder por su amplio espectro de utilización, incluido lo militar – está fuertemente financiada por distintas organizaciones gubernamentales. En nanotecnología se resume la interacción de los avances de frontera en distintas disciplinas (física, química, ciencia de los materiales, biología, medicina, ingeniería y simulación computarizada). Esta revolución tecnológica tiene sus bases en “la mano visible del Estado”.

No minimizamos la inventiva y profundización de investigaciones de las empresas privadas, pero en una muy alta proporción los avances de ciencia pura y mucha de la tecnología inicial y la posterior también es resultado del apoyo, subsidio y financiamiento del Estado.

Ineficiencia y corrupción

La segunda crítica al mantenimiento de las SOEs es su supuesta ineficiencia y la tendencia a incrementar la corrupción. En el ámbito latinoamericano tenemos experiencias de empresas del Estado eficientes y honestamente administradas, y también de las ineficientes por exceso de personal, ineptitud de sus conducciones y corrupción en colusión con empresas proveedoras o clientes. Siempre se necesitan dos para el tango.

La ineficiencia por exceso de personal es una característica que se corrige cuando la empresa estatal tiene que competir con otras del ámbito privado o también entre sí, como crecientemente ocurre en China. A más exposición a la competencia mayor el castigo en los resultados si no se actualizan tecnologías y minimizan costos. Actualmente, las SOEs se manejan con estructura de corporaciones privadas, incluyendo el objetivo de ganancias y ello ha planteado la necesidad de aumentar su productividad para reducir costos operativos, lo que deriva en reducciones de personal. Desde mediados de los noventa y la primera década del

siglo actual se produjo una masiva reducción de empresas y reducción de personal para adaptarlas a las reglas de la competencia. La creciente exposición de las empresas estatales chinas a la competencia internacional obliga a la minimización de costos como condición de supervivencia. Las empresas en sectores no prioritarios (textiles, calzado, confecciones, juguetes, reparaciones, productos metalúrgicos y plásticos, etc.) fueron sometidas rápidamente a las reglas de la competencia y como resultado fueron reestructuradas, vendidas a empresarios privados, o cerradas, a una velocidad mayor que lo hecho en los sectores estratégicos e importantes. Eso es lo que explica la reducción de 120.000 SOEs provinciales y municipales entre 1997 y 2016, y el proceso de reducción de SOEs nacionales hasta inicios del siglo. En el proceso de racionalización se cometen errores, y también hay casos de corrupción. Lo primero es por el mantenimiento de personal directivo nombrado por su pertenencia a la jerarquía del partido o sus conexiones con dirigentes regionales del mismo, sin cumplir condiciones de idoneidad profesional. Ello llevó a malas decisiones en materia de inversión que no rindieron lo estimado, y aumentaron el *stock* de activos físicos subaprovechados. No pocos de los problemas se han originado en esta falta de formación. De allí las sucesivas modificaciones en la reglamentación del accionar de las SOEs que enfatizan cada vez más en la profesionalización absoluta de las estructuras operativas, incluidos los gerentes y directores.

La corrupción en la era Mao era marginal. Las empresas debían cumplir un balance de materiales de acuerdo al plan, sin preocuparse por los resultados (los precios y costos no eran guías para la acción). No existía sector privado con dinero para corromper a un funcionario, ni dinero o bienes importantes que pudiesen ser justificados en una sociedad humilde, sin lujos y pirámide salarial achatada. La corrupción como problema emergió con las reformas de mercado. El corruptor privado soborna al corrompido administrador estatal. No existe corrupción de funcionarios o ejecutivos estatales sin sobornos de capitalistas privados. El problema de la corrupción ha sido importante y está lejos de haber sido erradicado, aunque es más importante en el sector de la construcción privada⁷ –en especial en ámbitos municipales y provinciales– que en las empresas del Estado.

⁷ Las empresas privadas de construcción corrompen a administradores públicos logrando cambios en la zonificación. Pasan a urbana –mediante soborno– un área previamente rural y logran permisos de cons-

En las SOEs las alternativas de corrupción existen si no hay una adecuada supervisión, como en cualquier corporación privada en el mundo. Las más habituales son las compras de insumos o servicios a privados por sobre el valor de mercado y la liquidación deliberadamente subvaluada de activos. Es función de las auditorías (tanto internas como externas a la empresa) descubrir tales delitos. La corrupción no es un tema exclusivo de China, ni mucho menos. Además de las versiones subdesarrolladas que pululan por Sudamérica y otras latitudes, hay versiones más sofisticadas en Estados Unidos, desde la colusión de intereses en las compras estatales de material bélico (el complejo militar industrial que denunció el presidente Dwight Eisenhower), sobornos para posibilitar desarrollos urbanos (tema muy conocido por Trump) y en especial la habilitación por la Corte Suprema para que empresas financien sin límites campañas de candidatos que luego hacen aprobar medidas que las benefician, desde reducción de tasas impositivas a excluir a terceros de competencias indeseadas. La práctica de la “puerta giratoria”, que incorpora al gobierno a ejecutivos y empresarios o los vuelve a tomar a su salida de la administración pública, es un claro ejemplo de corrupción. En Estados Unidos esas prácticas y otras son la versión legalizada y blanqueada del sobre en la mano o la transferencia a una cuenta cifrada en el exterior en otros países.

En el caso de las SOEs, los sucesivos cambios legales y en especial desde la creación en 2003 de los organismos de supervisión y control (SASAC y CBRC) han disminuido las zonas grises que posibilitan la corrupción. Desde su asunción a fines de 2012, Xi Jinping ha puesto énfasis en el combate a la corrupción en todas sus formas, lo que constituye una de las razones del amplio apoyo al gobierno que registran todas las encuestas internacionales. En los ocho años de su gobierno se ha avanzado bastante en el tema, aunque existe mucho trabajo por delante, sobre todo a nivel provincial y municipal.

trucción. Dada la dimensión de la migración y la construcción resultante se puede inferir la potencialidad de este tipo de delito cuando la supervisión no es correcta. Esta práctica está lejos de ser exclusividad china.

6. Reflexiones y Conclusiones

En el caso de China se debe entender qué lógica domina el movimiento económico, si la del capital privado, esto es la maximización de la tasa de ganancias, o la social de convertirse en un país desarrollado, con un nivel de ingresos y bienestar de un país moderadamente próspero, según su propia definición. Se debe juzgar la *performance* de las SOEs por su contribución a este objetivo. La evolución de las tasas de ganancias desde 1997 a 2016 indica claramente que, cuando primó la estrategia de reducir el sobrante de personal y mejorar la operación, la rentabilidad del conjunto de las SOEs superó las marcas previas y hasta la vigente en países centrales. No existe una imposibilidad intrínseca por ser estatales. En una segunda etapa se puso más énfasis en los objetivos generales de las mismas. Sus empresas tienen que ser autosuficientes, es decir no pueden operar a pérdida dependiendo solo de aportes del gobierno, pero su objetivo no es la rentabilidad *per se* sino ser facilitadoras del desarrollo general de la economía, promoviendo el desarrollo y puesta al día del resto del aparato productivo. En ningún momento la reducción de la tasa de ganancia de las SOEs significó una merma de las elevadas tasas de inversión productiva, base del crecimiento general de China.

El proceso de cambios que se llevó a cabo en China dista de haber sido lineal. El diagnóstico era el mismo para Deng en 1978 que para Gorbachov en 1985: un proceso de frenado en tiempos de paz se estaba produciendo en las economías socialistas. La ausencia de un sistema de precios y de competencia de mercado no asignaba eficientemente los recursos en las economías que se complejizaban. Se estaba perdiendo el salto tecnológico que se aceleraba en los años setenta y ochenta del siglo pasado en Occidente. En el caso de China, el tema era crítico por la falta de avance en su atrasado sector agrario, donde vivía el 80% de la población que no alcanzaba a cubrir las necesidades básicas de alimentación, lo que obligaba al país a recurrir periódicamente a la importación. El cambio fundamental fue incorporar los mecanismos de mercado y el interés privado sin perder el control político.

En los años ochenta desfilaron por China –invitados por las autoridades– economistas occidentales y de Europa Oriental. A estos seminarios y reuniones asistieron Lipton, Sachs, Schneider, Milton Friedman, Joseph Stiglitz, representantes

del Banco Mundial, el FMI, los europeos orientales Kornai y Ota Sik, y muchísimos más. La mayoría de ellos (con las excepciones de Stiglitz y pocos más) eran partidarios de la terapia de *shock* que luego aplicaría Rusia bajo el mandato de Borís Yeltsin. Los representantes de cambios más graduales (las dos vías) eran una fracción importante de los economistas chinos, tanto como los que se inclinaban por el *Big Bang* para liberar todos los precios. De hecho, no existían economistas chinos que rechazasen la necesidad de cambios del modelo maoísta. Todos eran reformistas y la enseñanza actual de la economía en China está muy influenciada por el pensamiento neoclásico. Las luchas principales entre las fracciones de economistas del gobierno se centraron no en autorizar en forma creciente actividades privadas en sectores industriales no estratégicos o no importantes (industria liviana), sino en los tiempos para la liberación de los precios “fundamentales”, para que los mismos reflejasen “la ley del valor”, expresado en los términos marxistas que se utilizaron en China en los debates de aquellos años.

En la práctica, a pesar de la impaciencia de Deng que más de una vez quiso imponer la terapia de *shock*, ésta fue reemplazada por las dos vías: una parte creciente de precios libres en los productos no esenciales y precios fundamentales controlados. Al inicio de la reforma, el meollo de los precios controlados incluía los granos, el carbón, la energía, los textiles y otros. El grado de simplicidad de la estructura económica y del nivel de subsistencia eran tales que hasta los fósforos estaban controlados por ser de costo importante para encender el fuego todos los días en las viviendas campesinas. Poco a poco se fueron cambiando los precios fundamentales para concentrarse en los insumos industriales básicos y los servicios esenciales, a medida que las liberaciones aguas abajo elevaban la producción de bienes previamente sensibles. Al momento actual, la mayoría de los precios se regulan por las reglas de la competencia que practican no solo las empresas privadas sino las mismas SOEs con el sector privado y entre sí.

Las liberaciones parciales de precios entre 1986 y 1989 produjeron la aceleración inflacionaria y el incremento de la desocupación que condujeron a la crisis de la Plaza Tiananmen de 1989. Pocos años después, la liberación de precios de 1992 y 1993 –el “mini *shock* chino”– pudo ser absorbido sin desordenes sociales porque nunca desembocó en hiperinflación como en Rusia. El acelerado crecimiento pro-

ductivo iba produciendo un incremento de los salarios reales en la mayoría de los trabajadores, y aflojando las tensiones del cambio de modelo económico.

El Estado mantuvo el control de los sectores estratégicos e importantes y pasó a complementar la planificación directa con la regulación indirecta a través de la participación del Estado en el mercado. Los objetivos de los sucesivos gobiernos chinos son de largo plazo, algo posible con el esquema político y de planificación económica. La explosión del crecimiento chino está asociado a la introducción de las relaciones de mercado, que mejoraron la eficiencia desde abajo, comenzando por las empresas a nivel de aldea y pueblo (TVEs), con productos simples basados en la baratura de la mano de obra, factor que de a poco fue ampliamente utilizado en las zonas exclusivas de exportación, la prueba de fuego de la competitividad. A pesar de ese enorme éxito, China no se eternizó en el crecimiento basado en la abundancia del trabajo barato. Era consciente de que en algún momento el crecimiento acelerado reduciría ese inmenso yacimiento de campesinos, tal como está ocurriendo, elevando los salarios reales en forma acelerada. En la etapa que comenzó a mediados de la primera década del siglo se reforzó la función de las SOEs como facilitadoras del cambio de producción y mano de obra intensivas a capital y tecnología intensivos. Utilizan todas las herramientas disponibles, tal como las han usado o usan los países centrales. La función de las SOEs en algunos casos es incorporar a su capacidad productiva los adelantos de la ciencia y la técnica en las áreas críticas del desarrollo futuro –las empresas tecnológicas–, compartiendo y ayudando al dinámico sector privado a alcanzar la vanguardia en esas áreas. En otros casos, es brindar servicios e insumos difundidos a precios que permitan el desarrollo de las empresas aguas abajo, sin dejar de tener una rentabilidad mínima adecuada a su función. En todos los casos, esto es posible manteniendo el sector financiero bajo control estatal ya que es allí que se encuentra el tablero de mando de su economía.

La internacionalización de empresas está dando sus frutos y en 2020 por primera vez la cantidad de empresas chinas, con mayoría de SOEs, supera a la de Estados Unidos en el *ranking* de la revista *Fortune*. Es un hito importante pero aún le faltan años para lograr la paridad tecnológica, especialmente en las áreas estratégicas que China sabe vitales para su seguridad.

Las autoridades chinas han repasado sus logros y reafirmado sus objetivos de largo plazo durante los festejos de los 70 años de la República Popular, el 1 de octubre de 2019, y los del Centenario del Partido Comunista Chino, el 1 de julio de 2021, en ambos casos con los fastos de las grandes celebraciones, llevados a cabo en la Plaza Tiananmen. Dentro de este largo, complejo y exitoso proceso de desarrollo, la muy importante misión de las SOEs –cuya participación en el valor agregado industrial se estima en el 30%– se está cumpliendo en forma adecuada, al margen de los desvíos, errores y problemas que hemos esbozado en este trabajo.

El centro económico mundial se está desplazando del Atlántico Norte hacia el Este. China, Japón, Corea, Taiwán, India, los países del ASEAN (Sudeste Asiático) y otros continúan su desarrollo, a ritmos diferentes. El atractivo económico del mercado chino y las oportunidades que ofrece un intercambio creciente en el área se terminará por imponer al margen de las diferencias entre sistemas políticos y las disputas con China.

Esto será así siempre que el hostigamiento permanente de Estados Unidos, tratando de retrasar el avance chino, no encienda una guerra directa o de aliados regionales de la potencia hegemónica contra China. Los resultados de tales enfrentamientos pueden ser desastrosos, desde serias destrucciones hasta la aniquilación para China, los países de la región, Estados Unidos y el mundo en su conjunto, ya que la capacidad nuclear de los contendientes garantiza la destrucción mutua.

En ese desarrollo económico regional, que une a los países del área por encima de diferencias políticas o históricas, están las bases económicas que terminarán por limitar al unilateralismo norteamericano. Un mundo con poder más balanceado por la importancia económica asiática abre posibilidades de desarrollo de otras latitudes como la nuestra, si sabemos aprovechar con inteligencia y perseverancia las oportunidades que los cambios nos ofrecen.

Bibliografía:

- Allison, G. (2017). *Destined for War. Can America and China escape Tucidides's Trap?* Boston: Mariner Books.
- Amsden, A. H. (1992). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford Paperbacks.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking Away the Ladder*. Londres: Anthem Press.
- Economy, E. C. (2018). *The Third Revolution. Xi Jinping and the New Chinese State*. Nueva York: Oxford University Press.
- French, H. W. (2017). *Everything Under the Heavens*. Nueva York: Alfred A. Knopf.
- Fortune. (s.f.). *Global 500*. Recuperado de: <https://fortune.com/global500/2020/search/>.
- Hillman, J. E. (2020). *The Emperor's New Road*. Washington: CSIS. Center for Strategic and International Studies.
- Jingrong Lin, K., Lu, X., Zhang, J., y Zheng, Y. (2020). State-owned enterprises in China: A review of 40 years of research and practice. *China Journal of Accounting Research*.
- Kroeber, A. R. (2016). *China's Economy*. Nueva York: Oxford University Press.
- Li, M. (2020). *Profit, Accumulation and Crisis in Capitalism*. Nueva York: Routledge. Taylor & Francis Group.
- Mahbubani, K. (2020). *Has China Won?* Nueva York: Public Affairs.
- Mazzucato, M. (2015). *The Entrepreneurial State*. Nueva York: Public Affairs.
- Milanovic, B. (2016). *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Mingfu, L. (2016). *The China Dream*. Nueva York: CN Ties Books, Inc.
- Molinero, J. (2017). *El camino del desarrollo. El Plan Made in China 2025*. Recuperado de: <https://dangdai.com.ar/2017/01/17/el-camino-del-desarrollo/>.
- Molinero, J. (2019). *Tiempos Chinos*. Recuperado de: <http://www.iade.org.ar/noticias/tiempos-chinos>.
- Molinero, J. (2020, mayo). *Moneda Digital China*. Recuperado de: <https://www.elcohetalaluna.com/la-moneda-digital-china/>.
- Molinero, J. (2021, enero). *El Sistema Político Chino*. Recuperado de: <http://www.iade.org.ar/noticias/el-sistema-politico-chino>.
- Molinero, J. (2021, marzo). *¿Qué es China?* Recuperado de: <https://adsina.wordpress.com/?s=Jorge+Molinero>
- Naughton, B. (2018). *The Chinese Economy. Adaptation and Growth*. Massachusetts: The MIT Press.
- Weber, I. (2021). *How China Escaped Shock Therapy*. Nueva York: Routledge-Taylor and Francis Group.
- Weiwei, Z. (2016). *The China Horizon. Glory and Dream of a Civilizational State*. Nueva York: World Century.