

El Estado desarrollista en el capitalismo chino: formación de vínculos entre agentes

Anabel Vigil Villodres¹

Fecha de recepción: noviembre de 2018 / Fecha de aceptación: febrero de 2019

Resumen. El proceso de reformas de la economía china ha permitido conformar un modo de capitalismo donde coexisten procesos “desde arriba” impulsados por el Estado Desarrollista y “desde abajo” basados en la acumulación de capital privado local. En este artículo se analiza el papel del Estado Desarrollista chino como facilitador de vínculos de coordinación entre agentes, tanto público-privados —mediante agencias de desarrollo, empresas estatales y universidades e institutos de investigación—, como inter-empresariales, localizados en clústeres de producción; como forma de profundizar en la articulación interna de la economía y mejorar la posición de sus empresas domésticas en la red de valor global como parte de una estrategia que busca fomentar la competitividad a nivel sistémico.

Palabras clave: Articulación interna; competitividad sistémica; Estado Desarrollista; vínculos de coordinación; sinocapitalismo.

[en] Developmental state in chinese capitalism: formation of links between agents

Abstract. The Chinese economy’s reform allowed it to shape a mode of capitalism where processes “from above”, driven by the Developmental State, and processes “from below”, based on the accumulation of local private capital, co-exist. This paper analyses the role of the DS as enabler of coordination links between agents, both public-private — through development agencies, state companies and universities —, and inter-firms, located in production clusters; deepening the internal articulation of economy and improving the position of domestic companies in the global value network as a part of a strategy to promote competitiveness at a systemic level.

Keywords: internal articulation; systemic competitiveness; Developmental State; coordination links; sinocapitalism.

JEL: H70, O21, O53, P11, P16

Introducción

Como es sabido, la economía china ha pasado en pocas décadas de ser un país rural y atrasado a convertirse en una de las mayores potencias a nivel mundial. Gran parte de la literatura ha centrado su atención en analizar su exitosa inserción externa en la economía mundial, encontrándose posturas divergentes entre aquellos que defienden las bondades del paso al libre mercado (OECD, 2002) y quienes creen en la importancia del dirigismo estatal para el desarrollo de ventajas competitivas con el exterior (Lin y Chang, 2009). Con relación al estudio de su vertiente interna, la literatura suele hacerse eco del gradualismo y experimentalismo propios de su proceso de reformas, cen-

trándose principalmente en el comportamiento de las variables macroeconómicas que determinan el patrón de acumulación resultante de éstas (Lo, 2006).

Desde enfoques institucionalistas, por otra parte, se debate sobre la calidad de las instituciones y la variedad de capitalismo existentes en China. En ellos se destaca el rol esencial del Estado como fuerza motriz de su industrialización, permitiéndole alcanzar niveles crecientes de desarrollo económico gracias a la promoción estratégica de sectores (Knight, 2012; Zhang, 2017). Diversos estudios también señalan la existencia de relaciones inter-industriales duraderas como uno de los elementos fundamentales del capitalismo asiático (Fruin, 1998; Weidenbaum y Hughes, 1996); mientras

¹ Universidad Complutense de Madrid
anvigil@ucm.es

que otros observan al Estado como un agente omnipotente en la dinámica económica, situando la economía política china en una especie de capitalismo de Estado (Bremmer, 2008; Xing y Shaw, 2013).

Frente a lo anterior, este estudio también se encuadraría dentro de un enfoque de economía política institucionalista, pero en la línea de aquellos autores (McNally, 2012) que defienden que, para caracterizar al capitalismo chino, el desarrollo dirigido desde arriba por el Estado (top-down) debe combinarse con la acumulación de capital privado desde abajo por emprendedores y empresarios (bottom-up). Ello lo justificamos al entender que la acumulación de capital privado por parte de empresarios locales es una condición necesaria, que no suficiente, para el establecimiento de vínculos y relaciones entre ellos. En esta línea, este trabajo tiene por objeto profundizar en la relación entre ambos planos, analizando si el ED actúa en el ámbito relacional estableciendo incentivos para promover la formación de vínculos y redes entre los principales agentes de su economía; lo que, como veremos, forma parte de la dimensión meso-económica que integra la noción de competitividad sistémica.

Efectivamente, sabemos que el gradualismo y experimentalismo con el que fueron implantadas las reformas en China le han permitido ir sorteando los obstáculos y contradicciones inherentes a todo proceso de desarrollo capitalista, orientando el proceso económico gracias a una política industrial basada en la promoción estratégica de sectores y la creación de polos de desarrollo regional, donde el surgimiento y reproducción de relaciones empresariales se traducen en encadenamientos productivos y transmisión de tecnología y conocimiento. En este sentido, en este trabajo se analizará la actuación del Estado en el fomento a la construcción de relaciones entre agentes, centrándonos, debido al entramado económico-institucional chino, en dos tipos de vínculos: uno, basado en el impulso a la coordinación público-privada a través de agencias de desarrollo, empresas estatales e institutos de investigación y, otro, basado en el apoyo a la formación de redes inter-empresariales localizadas en polos de desarrollo o clústeres.

Profundizar en su estudio es una cuestión fundamental para conocer, en última instancia, si la actuación del Estado chino ha potenciado o no una correcta articulación interna de su economía política como parte de una estrategia

que busca reorientar el modelo de desarrollo a nivel sistémico. Nuestra hipótesis, por tanto, es: el ED ha fomentado la construcción de vínculos público-privados e inter-empresariales como parte de una estrategia de competitividad sistémica que busca potenciar la articulación interna, coordinándola con la integración externa de su economía.

Para ello, en primer lugar, desentrañaremos qué entendemos por articulación interna y competitividad sistémica, para pasar a estudiar los enfoques que analizan la coordinación estratégica entre agentes, incidiendo en el Estado Desarrollista (ED), como agente central del desarrollismo chino, y en las Variedades de Capitalismo (VdC), como marco de análisis para las relaciones de empresas. En segundo lugar, analizaremos los rasgos más característicos del sinocapitalismo, incidiendo particularmente en la naturaleza de los distintos agentes que intervienen en el proceso económico. Para terminar, analizaremos la articulación interna de la economía poniendo el foco en el papel del ED para la construcción de vínculos y redes entre los distintos agentes.

Para su análisis se utilizarán trabajos y estudios de caso existentes sobre la economía política china y las conexiones entre sus principales agentes, así como la información disponible en los sucesivos Planes Quinquenales, ministerios y agencias de desarrollo. Debido al objeto de estudio, el período de análisis comprende principalmente la última etapa de reformas, que comienza con la llegada al poder de la cuarta generación de líderes (2003) y su interés en profundizar en la rearticulación de la economía doméstica china. No obstante, nos remontaremos a períodos anteriores para comprender la naturaleza y rasgos básicos del sinocapitalismo actual.

1. Revisión de literatura

La profundización en la articulación interna de la economía china forma parte de la nueva estrategia del gobierno encaminada a reorientar el patrón de acumulación capitalista ante el agotamiento de su anterior modelo, excesivamente dependiente de la vertiente externa. El conjunto de estrategias, políticas e instrumentos utilizados para ello pretenden mejorar la competitividad de la economía china a un nivel sistémico, buscando conseguir una mayor articulación interna de su economía doméstica

y una mejor posición de sus empresas en la red de valor global².

1.1. Articulación externa e interna

Durante años, la economía del desarrollo se ha centrado en analizar las distintas formas de integración de los países en la economía mundial, prestándose muy poca atención al estudio de las dinámicas internas que particularizaban tales inserciones externas. Como señalan autores como Wade (2003), es importante “distinguir entre “integración externa” e “integración interna (o articulación)”, y reconocer que el desarrollo de una economía nacional está más relacionado con su integración interna que externa.

Para este autor, una economía articulada internamente disfruta de un denso conjunto de vínculos input-output entre sectores (es decir, se da un alto nivel de articulación sectorial) y una estructura de demanda caracterizada por el consumo doméstico de una elevada proporción de producción nacional (esto es, un mayor grado de articulación social entre salarios, consumo y producción). Así, la producción orientada al exterior no es la principal fuente de crecimiento económico, siendo el salario considerado tanto coste de producción como fuente de demanda.

Siendo así, una estrategia de desarrollo económico debería operar de forma que los dos modos de integración, tanto interna como externa, sean reforzados (Wade, 2003). Una alta protección a nivel interno sin ser amoldada a los objetivos de integración externa puede deteriorar la dinámica exterior de las economías, al igual que, al contrario, una mayor integración externa no genera automáticamente una correcta articulación interna, conformando dinámicas de crecimiento desequilibradas, volcadas hacia el exterior, donde los sectores más

productivos permanecen como enclaves. Ello difiere bastante de la estrategia seguida por la mayoría de economías en desarrollo, volcadas a partir de los 80 en conseguir una exitosa integración externa en base al patrón de especialización marcado por sus ventajas comparativas tradicionales.

1.2. Competitividad sistémica y dimensión meso-económica

No obstante, el concepto de competitividad ha evolucionado con el tiempo, adaptándose a las exigencias de una realidad económica crecientemente compleja. Al concepto de “competitividad estructural” (OECD, 1992), relegado por menospreciar la cuestión política que también participa en la creación de competitividad, se le antepone ahora la adopción de una visión integral del proceso de desarrollo, reflejada en el término “competitividad sistémica” (Esser et al., 1994). Éste promueve la diferenciación de cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro) y su necesaria vinculación, siendo estratégica la relación a nivel meta y meso para establecer incentivos para el desarrollo de competitividad en el entorno empresarial. Con ello, se enfatiza la importancia de crear entornos sustentadores basados en el esfuerzo colectivo de las empresas y con la colaboración conjunta de las asociaciones empresariales, el Estado y otros actores sociales; que pueda llevar hacia un desarrollo relativamente acelerado de las ventajas competitivas.

Por tanto, es a nivel meso donde se “extienden las estructuras basadas en redes cooperativas y la coordinación horizontal autónoma” (Esser et al., 1994); donde los actores de la administración estatal y las instituciones intermedias tanto públicas como privadas interactúan para “obtener procesos acumulativos” que potencian la capacidad de todos los actores implicados. En este punto, es necesario tener en cuenta conceptos como clústeres, distritos industriales o polos de desarrollo (Becattini, 1990; Porter, 1998), donde la interconexión se sitúa como uno de los elementos principales de estas economías de aglomeración. A parte de otras características, como la proximidad geográfica; según nuestro objeto de estudio, nos centraremos en la formación de redes entre empresas y/o instituciones sociales, independientemente de que se traten de lazos verticales —cadenas de compradores y vendedores— u horizontales —productos o

² Aunque el X Plan Quinquenal (2000-2005) ya contenía principios encaminados a reorientar la actividad económica, no es hasta la llegada al poder en 2003 de la cuarta generación de líderes cuando se dan los primeros intentos serios de cambiar la pauta de desarrollo, orientándola hacia un desarrollo dirigido por el mercado interno —frente a las exportaciones— y la inversión doméstica —quedando la inversión extranjera relegada a los sectores de interés. El XI Plan Quinquenal (2006-2010), y posteriores, profundizan en estos objetivos, buscando mejorar la posición de las empresas chinas a lo largo de la cadena de valor a nivel internacional y sustituir tareas de ensamblado y procesado por otras basadas en investigación y generación de conocimiento (Bustelo, 2005; Ramo, 2011).

servicios complementarios, tecnologías, instituciones asociadas, etc.—, debido a que estos lazos suelen incluir relaciones sociales o redes que producen beneficios para las empresas que los conforman (Porter, 2003); pudiendo ser ese aprendizaje sinérgico utilizado como elemento incentivador del desarrollo económico.

1.3. Estado desarrollista

Para analizar la actuación del Estado chino en la formación de vínculos entre agentes, primero tenemos que comprobar qué entendemos por ED. Para Evans (1996a), el Estado es un actor principal en la actividad económica, cuya capacidad de acción se encuentra estrechamente vinculada con la institucionalización duradera de un complejo conjunto de mecanismos políticos que le permiten contar con una estructura institucional perdurable y eficaz. De la Cruz (2013) recogió en un esquema aquellos rasgos característicos y aspectos comunes esbozados por la literatura académica (Johnson 1982, Wade 1990, Amsden 1992) para resaltar tres elementos de interés: i) los principales agentes del ED: burocracias económicas y conglomerados industriales; ii) las instituciones e instrumentos que forman la política industrial (fiscal, comercial, financiera y de educación e I+D); y iii) la naturaleza de sus relaciones, definidas por un equilibrio entre cooperación público-privada condicionada a proporcionar un entorno competitivo entre los agentes privados. Estos estados se caracterizan así por emplear agencias transversales encargadas de dirigir y coordinar de forma integral el proceso industrializador mediante un amplio conjunto de instrumentos públicos³ (De la Cruz, 2013).

Frente a las reivindicaciones de la literatura ortodoxa sobre el éxito de Asia oriental (Banco Mundial, 1993); autores como Wade (2005) proclaman la importancia del Estado “gobernando el mercado”. Éste centra su análisis en los fallos de mercado, especialmente en los problemas de coordinación que los agentes privados no pueden resolver de forma eficiente; centrándose en intervenciones selectivas únicamente ante condiciones restrictivas para el libre mercado. En este aspecto, Mazzucato (2014) propone ampliar la visión del

Estado como agente regulador de los fallos del mercado, para pasar a ser un actor principal en la creación y remodelación de mercados, otorgándole los instrumentos necesarios para llevar a cabo inversiones públicas transformadoras. Ello lo sitúa como un actor estratégico para la superación de los problemas de coordinación de los agentes privados utilizando herramientas como las redes de coordinación público-privadas — como ya se haría en el pasado para la creación de nuevas tecnologías y sectores que no existían, como Internet — o el fomento a la formación de polos de desarrollo regional — como Silicon Valley—. En palabras de Block y Keller (2011):

“Durante la revolución tecnológica, los gobiernos no sólo financiaron el surgimiento de las tecnologías actuales, sino que también crearon una red descentralizada de actores públicos y privados (un “developmental network state”).”

1.4. Variedades de capitalismo

Dada la importancia de coordinar articulación interna e integración externa para el fomento de la competitividad sistémica, y una vez analizado el marco en el que el ED impulsa las relaciones estratégicas entre agentes y promueve un entorno sustentador de las redes de colaboración entre empresas, abordaremos el estudio de esas relaciones a través del enfoque de Variedades de Capitalismo (VdC). Éste centra su atención en la dinámica de actuación de los diferentes actores y en la forma en que éstos interactúan estratégicamente para obtener sus intereses, poniendo especial énfasis en el rol de la empresa como actor principal de la economía capitalista y en la formación de complementariedades institucionales⁴ dentro de cada uno de los distintos tipos de capitalismo⁵.

En un primer momento, Hall y Soskice (2001) diferenciaron dos modalidades de capitalismo: Economía de Mercado Liberal (EML) y Economía de Mercado Coordinada (EMC); entre las que se dan complementariedades institucionales generalmente antagónicas. Las empresas son usualmente vistas como actores

³ Estas agencias públicas pueden promover normas de cooperación y redes de compromiso y confianza entre los ciudadanos y empresas, de forma que se utilicen con fines de desarrollo (Evans, 1996b).

⁴ Siguiendo a Aoki (1994), dos instituciones serían complementarias si la presencia (o eficiencia) de una incrementa los rendimientos (o eficiencia) de otra.

⁵ Reconociéndose que no son válidas únicamente aquellas instituciones que profundizan en un capitalismo de libre mercado; sino aquellas que mejor se complementen con el entramado institucional y el modo de capitalismo existente.

racionales que buscan maximizar sus intereses manteniendo distintos tipos de relaciones con otros actores (otras empresas, trabajadores, Estado, bancos, etc.), cuya dinámica se veía condicionada por la actuación de las instituciones, limitada a la vez por su trayectoria histórica (lo que se conoce como *path dependence* o dependencia del camino). Desarrollos posteriores (Boyer, 2005; Buhr y Frankenberger, 2014) dan mayor relevancia a distintos actores, como el Estado, que adquiere mayor importancia si se comporta como desarrollista, y dinámicas, como los conflictos estructurales internos y externos que afectan al modo en el que se produce la coordinación estratégica entre agentes (por ejemplo, afectando la capacidad del ED o contando con una estructura productiva atrasada y segmentada que dificulte el fomento de relaciones empresariales).

1.5. Marco teórico

En este estudio, por tanto, se utilizarán elementos teóricos de los enfoques que analizan la coordinación estratégica entre agentes, como ED y VdC⁶, para analizar si el Estado chino ha profundizado en la articulación interna de la economía mediante la formación de redes estratégicas de coordinación entre sus principales actores. En este sentido, para aproximarnos al estudio del capitalismo chino, utilizaremos el concepto de sinocapitalismo⁷.

Dado que profundizar en la articulación interna de la economía doméstica reforzará la integración de sus empresas en la economía mundial, incidiendo en la mejora de su competitividad sistémica; en base al objeto de estudio, nos centraremos en la dimensión sectorial de la articulación interna, analizando

el impulso del ED a la generación de redes de coordinación estratégica que redunden en un mayor número de encadenamientos productivos y transmisión de tecnología, entre otros (Figura 1). Así, debido a la estructura económico-institucional china, centraremos el análisis en dos tipos de vínculos:

- i) **Público-privados:** las relaciones de coordinación público-privada se materializan para China a través de los vínculos adoptados entre los agentes-instrumento del Estado y el tejido empresarial privado, diferenciándose:
 - a. Agencias públicas de desarrollo.
 - b. Empresas estatales (SOEs) y empresas público-privadas.
 - c. Universidades e institutos de investigación.
- ii) **Inter-empresariales:** redes de coordinación estratégica entre empresas localizadas principalmente en clusters o polos de desarrollo. En su estudio, nos centraremos en identificar si el ED crea un entorno favorable para la proliferación de redes entre ellas.

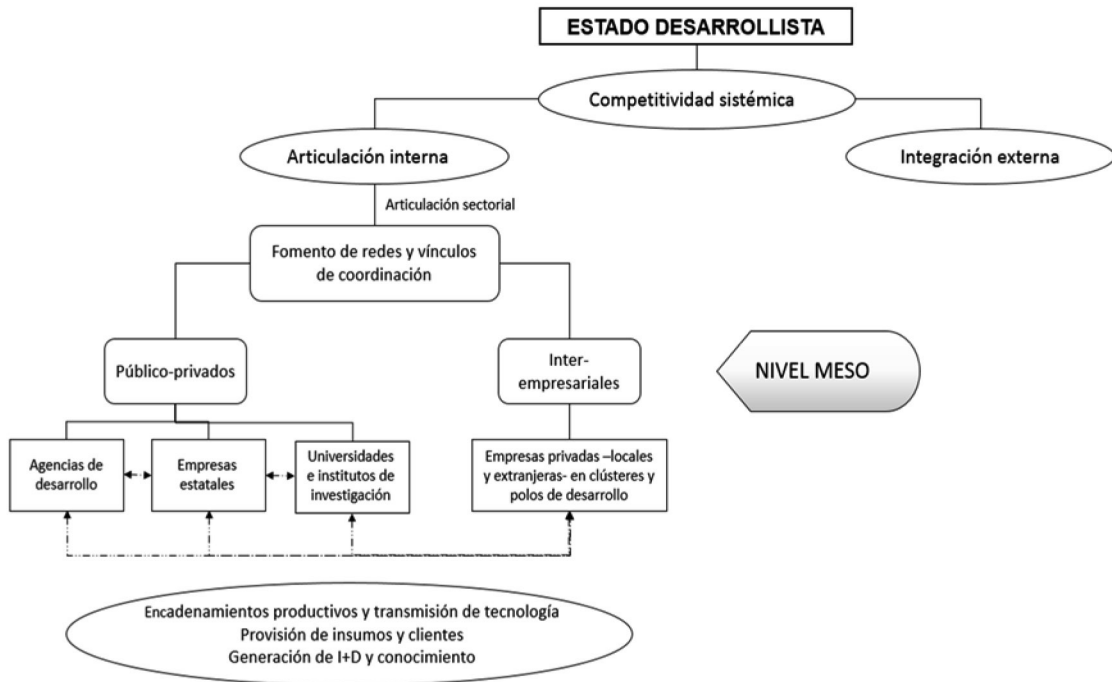
Como hemos visto en la literatura, y en base al caso chino, introducimos la figura del ED como un agente con poder suficiente para alterar la dinámica económica, creando y modelando mercados a la vez que dirigiendo a la economía a un estado superior o cambio estructural. Nuestro interés es descubrir si también juega un papel clave como facilitador de vínculos entre sus distintos agentes. La articulación de redes entre agentes domésticos favorece la producción local frente al crecimiento de importaciones, generando menor presión hacia la obtención de divisas del exterior a través de exportaciones, pudiendo ser esa mercancía potencialmente destinada al mercado interno⁸. Aunque aquí no se aborde con profundidad, identificar la naturaleza de las empresas localizadas en clústeres, así como la función que cumplen en la red de generación de valor, es crucial para comprobar hasta qué punto los beneficios de la red favorecen el desarrollo local o por el contrario, en un caso extremo, son aprovechados por empresas extranjeras que utilizan el clúster como plataforma de exportación.

⁶ Para poder identificar el lugar más o menos relevante que ocupa cada actor en el entramado económico-institucional es necesario introducir, en la medida de lo posible, las relaciones de poder existentes en la coordinación estratégica y establecer a las empresas como actores dinámicos que también se comportan como impulsoras del cambio institucional. Igualmente hay que ser conscientes de que los conflictos estructurales internos y externos afectan al modo en el que se produce la coordinación estratégica entre agentes (por ejemplo, afectando a la capacidad del ED o contando con una estructura productiva atrasada y segmentada que dificulte el fomento de relaciones empresariales).

⁷ El concepto de sinocapitalismo describe una estructura institucional dual, caracterizada por la combinación de un desarrollo dirigido por el Estado (“desde arriba”) y la acumulación de capital privada (“desde abajo”), lo que entraña un conjunto de instituciones formales e informales altamente interconectadas (McNally, 2012).

⁸ Dinámica coherente con la tendencia dibujada en los últimos Planes Quinquenales.

Figura 1. Marco teórico.



Fuente: Elaboración propia.

Sabemos que el fomento de redes y vínculos de coordinación entre los distintos agentes potencia la formación de encadenamientos productivos y la transmisión de tecnología, la provisión de insumos y clientes de las empresas, así como el desarrollo de I+D, entre otros. Por ello, la generación y reproducción en el tiempo de estas redes entre agentes resulta ser una cuestión fundamental para conseguir una mayor articulación sectorial de las empresas que participan de ellas, incidiendo también en la consecución de una economía más articulada internamente.

2. Sinocapitalismo

A pesar de que se han dado análisis que intentan situar al sinocapitalismo a lo largo del eje EML-EMC, la mayoría de ellos coinciden en que la forma particular que ha adoptado su modelo de capitalismo a lo largo del tiempo sobrepasa con creces las características y relaciones institucionales comprendidas en el enfoque convencional de VdC⁹. Como comentan Peck y Zhang

(2013), éste es un complejo y heterogéneo, comprendiéndolo mejor a raíz de sus paradojas y contradicciones que en base a lógicas o complementariedades institucionales.

Igual ocurre con aquellos estudios que lo colocan como una suerte de capitalismo de Estado, situando al Estado como un agente omnipotente en la dinámica económica y menospreciando otros elementos particularmente importantes para comprender de forma sistémica el desarrollismo chino. En este sentido, McNally (2012) analiza los rasgos más característicos de la economía política china bajo el concepto de "sinocapitalismo", destacándose tanto la importancia del papel del Estado como "fomento y guía de la acumulación capitalista" como el rol jugado por otras dinámicas tales como las redes sociales informales, conocidas como *guanxi*.

Esta coexistencia de dinámicas ha sido considerada como una dualidad única del sinocapitalismo, al combinar el desarrollo impulsado por el Estado ("desde arriba") con la acumulación de capital privado "desde abajo"; lo que habría mostrado características institucionales formales e informales altamente interconectadas, que habrían permitido a los empresarios domésticos establecer relaciones cooperativas a nivel local, donde ambos procesos de desa-

⁹ El énfasis puesto en el enfoque de VdC sobre las estructuras estatales formales y las lógicas institucionales a nivel principalmente nacional no permite comprender la constitución compleja, multiescalar y profundamente interconectada del poder político-económico en China (Peck y Zhang, 2013)

rollo tienden a encontrarse.¹⁰ Esta naturaleza interconectada y multiescalar de la acumulación de capital privado en China habría promovido así la integración de sus empresas en redes de producción y conocimiento local, nacional y, dependiendo del territorio, globalmente vinculadas; recibiendo también influencias de la economía mundial.

Aunque esta aproximación se aleje del análisis de complementariedades institucionales nacionales propuesto por VdC, hay que tener en cuenta que el éxito del capitalismo chino depende bastante de la forma en que se produjo su proceso de reformas, marcado por el gradualismo y experimentalismo local, así como por la gestión de las contradicciones y externalidades generadas por el propio patrón de desarrollo¹¹ (Whyte, 2009; Fligstein y Zhang, 2011; Peck y Zhang, 2013). Las autoridades centrales permitieron que las regiones experimentaran con nuevas estructuras económicas y sistemas de incentivos, implementando sus propias estrategias de desarrollo a nivel regional. Ello incentivó el surgimiento de un sistema multinivel que integra dos conjuntos de instituciones también claves para el comportamiento de los agentes de la economía política china. Uno, a nivel nacional, que comprende las instituciones del gobierno central que dirigen la política económica y la orientación de las reformas — como el régimen de derechos de propiedad o la infraestructura básica —, y un segundo, a nivel regional, en el que se desenvuelven las distintas áreas económicas regionales, que compiten y cooperan entre sí por la acaparación de recursos del centro (Breznitz y Murphree, 2011).

Apreciamos, por tanto, que el sistema institucional chino difiere, en sus rasgos elementales básicos, de otras economías capitalistas. Y, como no podía ser de otra forma, su matriz industrial también lo hace, caracterizándose por la presencia de grandes empresas estatales (SOEs, por sus siglas en inglés), con fácil acceso a la financiación por su función de “palanca principal” de sectores estratégicos;

empresas locales públicas o de propiedad conjunta (público-privada), empresas extranjeras y pequeñas empresas privadas de capital local. Institucionalmente, el sinocapitalismo también abarca la formación de clusters de producción basados en redes flexibles de pequeñas y medianas empresas, apoyados en el sistema de valores *guanxi*, que difieren en naturaleza y dinámica, dependiendo del territorio considerado, conformando lo que para muchos autores (McNally, 2006; Peck y Zhang, 2013) serían distintos modos de subcapitalismo. Estos vínculos sociales, en vez de mantener invariante la estructura institucional china, adaptándose a ella, han creado “profundos cambios estructurales en la economía política china” (McNally, 2006), cuyo resultado habría sido una “eficiencia dinámica que está fortaleciendo tanto al Estado como al capital en ciclos que se refuerzan mutuamente”¹².

A continuación, según nuestro objeto de estudio, analizaremos las características y evolución de los principales agentes de la economía política china, haciendo hincapié en las políticas de reforma que consideramos más importantes para la transformación de su comportamiento. Ello nos hará comprender la naturaleza de los lazos existentes entre ellos, así como la compleja estructura multinivel y relacional propia del sinocapitalismo.

2.1. Estado desarrollista, empresas estatales y agencias de desarrollo

Aunque el desarrollo económico de China puede haber sido inducido o, al menos facilitado, por el Estado; como hemos visto, no puede decirse que éste haya formado parte de un plan racional semejante al resto de ED, al encontrarse determinado por la coexistencia de procesos “desde arriba” y “desde abajo”. Según McNally (2012), la existencia de redes empresariales que presionan “desde abajo” dotan a la economía política china de una dualidad única: el Estado contribuye al financiamiento de los “puestos de mando dominantes” (*commanding heights*) de la industria, mientras que la mayoría de sectores competitivos en el comercio minorista y la manufactura están ocupados por

¹⁰ Como resultado, las relaciones capital-Estado tienden a estar localizadas, generando grandes variaciones dentro del país que podrían haber incidido en el desigual desarrollo regional del país y que nos harán, más adelante, hablar de diferentes formas de subcapitalismo.

¹¹ Éste no habría seguido una estrategia económica predeterminada (McNally, 2006), desarrollándose, más bien, “por accidente” (Breznitz y Murphree, 2011) o “en espiral” (Boyer, 2000), es decir, nunca pasando por el mismo punto dos veces.

¹² Según éste, los negocios privados habrían ganado influencia política a medida que se avanzaba en la mercantilización y acumulación de capital; de forma que, en vez de enfrentarse al Partido-Estado chino, éstos acabarían integrándose cada vez más en él, creándose una fuerte alianza entre las élites políticas y económicas.

empresas privadas (tanto extranjeras como domésticas) o de propiedad conjunta. Esta compleja estructura económico-institucional hace difícil encuadrar al capitalismo chino dentro de la dicotomía EML-EMC, siendo necesario su estudio particularizado.

La combinación de estos procesos y su influencia en la trayectoria del desarrollismo chino ha sido favorecida por lo que autores como Xu (2011) califican como un “sistema autoritario regionalmente descentralizado” de forma que se “combina la centralización política con la regionalización económica”: el control político centralizado es importante para designar a funcionarios afines al Partido a nivel subnacional, pues éstos ostentan el poder de gestionar gran parte de los recursos disponibles para cumplir con las exigencias del proceso de acumulación dibujadas en los sucesivos Planes Quinquenales.

El desarrollo de Estados a nivel subnacional fue especialmente incentivado “desde arriba” a partir de la descentralización fiscal de la primera etapa de reformas, de modo que se transfirió de manera selectiva poder de decisión a los gobiernos locales, formando un modo único de “corporativismo estatal-local” (Evans, 1996b; Peck y Zhang, 2013). Esta transformación del marco político e institucional favoreció que se diera un gran crecimiento no anticipado de las TVEs¹³ durante esta primera etapa de las reformas; enfrentando el surgimiento de nuevas empresas privadas a diversas restricciones, tanto en el acceso a los recursos disponibles como en materia burocrática, fomentando que el rápido desarrollo de este tipo de empresa pública se realizara por fuera del plan – como parte de las tendencias que moldearon el desarrollismo chino “desde abajo”. Ello incentivó que los gobiernos locales empezasen a movilizar recursos para el desarrollo de sus propias empresas, compitiendo por el reparto de ingresos y generando un proteccionismo a nivel regional que generó problemas de duplicación y sobrecapacidad industrial, presionando hacia la reestructuración (Peck y Zhang, 2013).

Por una parte, en 1994 se dio una reforma fiscal que condujo a la reducción de la participación de los gobiernos locales en los ingresos fiscales nacionales, a la vez que se descentra-

lizaban las responsabilidades de gasto público (Tsui y Wang, 2004). Esta pérdida de ingresos fue compensada con la obtención de nuevos derechos sobre la venta de tierras, permitiéndoles transformar los campos de cultivo en espacios para uso comercial. Estos incentivos “desde arriba” empujaron a los gobiernos locales a competir fuertemente por la inversión de capital (McNally, 2006), transformando su rol: de ser accionistas de empresas estatales, incluidas las TVEs, a ser pilares claves del proceso de acumulación de capital local con el desarrollo de tierras para la explotación capitalista y, por tanto, competidores por la atracción de inversión en su jurisdicción (Yang y Wang, 2008; Tao et al., 2010).

Por otra parte, el desarrollo del sector urbano y la pérdida de dinamismo y rentabilidad del sector TVE incitó a que, a mediados de la década de 1990, se diera la reforma del sector estatal bajo el lema “retener a las grandes, dejar ir a las pequeñas”. Por un lado, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas fueron reestructuradas y privatizadas, mientras que las grandes fueron corporativizadas (Molero, 2014) — gracias a la Ley de Corporaciones de 1994 — bajo el “Sistema Empresarial Moderno”¹⁴. Por otro lado, estas grandes empresas estatales centralmente controladas fueron subsumidas en 2003 bajo el control de la Comisión de Administración y Supervisión de Activos Estatales (SASAC, por sus siglas en inglés). Ésta, junto a la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional (NDRC), se sitúan como instrumentos clave para el control y coordinación estatal de los principales sectores de la economía (McNally, 2012); por lo que profundizaremos en ellas en el siguiente epígrafe. Como resultado, este sector continúa ocupando un lugar central en la economía política china: mientras que las empresas estatales se han retirado de los sectores más competitivos y menos rentables, sí que han mantenido su control en un amplio rango de industrias consideradas críticas como las energéticas (petróleo, gas y distribución eléctrica), las siderometalúrgicas, las químicas y petroquímicas y servicios como las telecomunicaciones, los transportes y los grandes bancos e instituciones financieras.

¹³ Las TVEs (Township and Village Enterprises) surgieron como un elemento emblemático del modelo institucional chino durante las reformas, convirtiéndose en la máxima encarnación de la fusión de intereses políticos y económicos a nivel local.

¹⁴ Ello implicó un ejercicio más claro de los derechos de propiedad, lo que incentivó la reestructuración corporativa, la entrada en los mercados bursátiles y el predominio de estructuras de incentivos impulsadas por los beneficios.

En definitiva, esta forma de gobernanza descentralizada parece aliviar los posibles fallos de coordinación producto de shocks macroeconómicos y contradicciones inherentes a todo proceso de desarrollo capitalista; a pesar de que, en ocasiones, las rivalidades entre las distintas agencias del Estado puedan restringir la implementación de las políticas centrales (Gallagher, 2005). Esta relativa descentralización económica se encuentra, no obstante, limitada por la propia concentración de poder político del gobierno central y la provisión de un sistema de incentivos que actúa de hoja de ruta para los gobiernos locales (Zhang, 2017). Además, el establecimiento de agencias de desarrollo y de gestión de activos estatales juega un gran papel al incentivar y profundizar en la coordinación del proceso industrializador a través de sus brazos instrumentales, a saber, empresas e institutos de investigación estatales que modelan la mayoría de intervenciones directas de desarrollo y financian proyectos de alto riesgo y largos plazos de amortización en base a las necesidades del proceso de acumulación.

2.2. Subcapitalismos y clústeres regionales: empresas locales y extranjeras

Como venimos desarrollando, la transición al mercado de China no se hizo acorde a un plan prefijado desde el centro ni fue impuesto desde fuera por organismos multilaterales; más bien, ésta fue progresiva, gradual y experimental, variando entre provincias y conformando distintos tipos de subcapitalismo a nivel regional (McNally, 2006; Peck y Zhang, 2013). Ello sugiere que, para entender el sinocapitalismo, debemos adoptar una mirada multiescalar y comprender que éste se encuentra conformado por diferentes dinámicas subnacionales. En ellas, la competición a nivel regional por la atracción de recursos e inversiones se muestra como un elemento incentivador de este modelo descentralizado económicamente.

Un elemento clave en este fenómeno fue el “encuentro histórico” entre el capital proveniente de los territorios de ultramar, como Hong Kong y Taiwán, con la mano de obra, pequeños empresarios y funcionarios de los gobiernos locales chinos; lo que dio lugar a una rentable dependencia mutua y acabó conformando un nuevo híbrido de capitalismo facilitado por el Estado, pero con un renovado carácter extraterritorial y transfronterizo (Peck y Zhang, 2013).

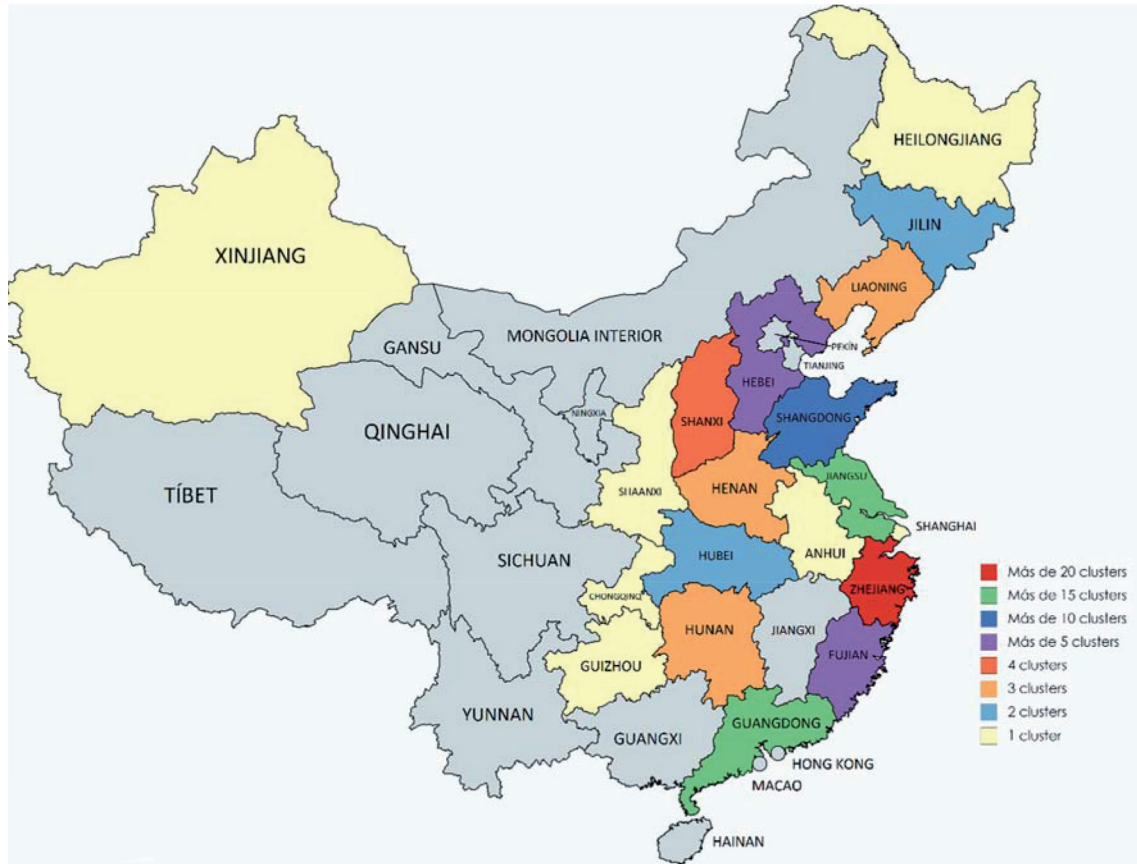
En estas interconexiones *onshore-offshore*, la disponibilidad de relaciones de parentesco preexistentes y la compartición de valores sobre la base de la existencia de redes *guanxi* de ultramar jugó un papel muy importante para facilitar la llegada de inversiones.

La entrada de capital fue incentivada “desde arriba” a través de la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) para la exportación e inversión extranjera, teniendo como pretensión aprovechar las afinidades sociales y culturales con los territorios ya capitalizados de ultramar. En éstas se aplicaban reglas de juego diferentes para fomentar la transmisión de tecnología y de capital transfronterizo, incentivando la inversión en los sectores considerados prioritarios por los planes estatales y autorizando, tras 1979, la formación de *joint ventures* entre capitales chinos y extranjeros (Molero, 2014). Ejemplos de ello pueden ser la afluencia del capital de Hong Kong a Shezhen, Dongguan y otras partes del Delta del Río Perla (DRP) durante los 80; del capital de Singapur en Suzhou una década después, comenzando a integrarse en redes de producción globales; y del capital taiwanés en la ciudad de Kunshan, conformando una nueva red de empresas transnacionales taiwanesas junto a las asociaciones de fabricantes domésticos, agencias estatales-locales e inversores en el exterior (Peck y Zhang, 2013). Para McNally (2006), Wenzhou representa el “capital por excelencia” de este patrón de desarrollo basado en la densidad de vínculos entre pequeñas empresas familiares y redes de suministro globalizadas.

Como consecuencia de ello, las economías de estas áreas costeras del DRP concentran una gran cantidad de clústeres dirigidos principalmente por empresas de capital chino de ultramar y corporaciones extranjeras (Mapa 1). Éstos desempeñan igualmente las actividades tecnológicamente más avanzadas, mientras que los pertenecientes a las áreas centrales suelen tratarse de clústeres basados en recursos naturales (Jankowiak, 2012). El capital diaspórico explotó así una gran variedad de actividades recién liberalizadas, localizadas mayormente en enclaves costeros, proveyendo la tecnología inicial que, junto a la acaparación de recursos del gobierno central, incentivó el desarrollo capitalista de estas áreas sobre las centrales.

En definitiva, analizar los rasgos básicos del sinocapitalismo así como la naturaleza y evolución de los principales agentes de su estructura económico-institucional, nos ha permiti-

Mapa 1. Clústeres* industriales por regiones, China.



Fuente: Elaboración propia a partir de Li & Fung Research Center: The Beijing Axis Analysis. * Agrupamos bajo el concepto “clúster” tanto ZEEs como clústeres como tal.

do observar la importancia que aún mantiene el sector estatal en la orientación del proceso económico, estableciendo incentivos “desde arriba” para lograr una articulación interna de la economía funcional a los requerimientos del patrón de acumulación capitalista. La reforma del régimen fiscal, la cesión del control sobre la tierra a los gobiernos locales y la reestructuración, privatización y modernización del sector estatal formaron parte del conjunto de estrategias que, durante la década de los 90, pretendieron soslayar la pérdida de rentabilidad del sector de las TVEs incentivando un cambio de modelo que dio paso a la competencia entre regiones y al mayor desarrollo económico de unas sobre otras. En ellas, la formación de ZEE y clústeres de producción permitieron a las empresas domésticas chinas registrar un importante *upgrading* industrial (que no laboral) gracias, en parte, a la existencia de relaciones *guanxi* con capitales chinos de ultramar. En el siguiente apartado analizaremos si el ED

ha fomentado la formación y reproducción de redes entre sus principales agentes, como parte de una nueva estrategia que busca ahondar en la articulación interna de la economía doméstica y mejorar así la posición de sus empresas en la red de valor global. En base a nuestro objeto de estudio, y dada la heterogeneidad regional china, nos centraremos en aquellas económicamente más desarrolladas, donde se sitúan los principales enclaves y clústeres del país y, por tanto, donde el capital local y el transnacional tienden a encontrarse.

3. Formación de vínculos entre agentes

Para conocer la actuación del ED en la formación de vínculos entre los principales agentes, como ya hemos dicho, debemos analizar: por una parte, la construcción de vínculos de coordinación público-privados entre las distintas instituciones-instrumentos públicos, como

agencias de desarrollo, empresas estatales e institutos de investigación y, por otro lado, el fomento y mantenimiento de los lazos interempresariales localizados en los clústeres y polos de desarrollo. La profundización en la articulación interna de la economía formaría parte de la nueva estrategia del gobierno chino encaminada a reorientar el patrón de acumulación ante el agotamiento del anterior modelo, excesivamente dependiente de la vertiente externa. Se busca así una coordinación de la integración externa en la economía mundial y la articulación de los distintos agentes de la economía doméstica funcional a los requerimientos del proceso de desarrollo capitalista.

3.1. Coordinación público-privada

Aunque las sucesivas reformas del sector estatal tuvieron como objetivo reducir su peso y agilizar su gestión, como hemos visto, las autoridades chinas siguen manteniendo el control de los principales sectores-palanca de la economía. Las SOEs continúan siendo un jugador de relevancia dentro de la economía política china, siendo especialmente importantes como instrumento de política industrial. Bien es cierto que la Ley de Corporaciones y la reforma privatizadora de los años 90 modificaron en buena manera su rol, alterando su sistema de incentivos y sanciones y, por lo tanto, transformando su comportamiento. Además, los planes estatales cada vez tienen un efecto menor en la política doméstica, debido a la influencia de la economía mundial y la extensión de los mecanismos de mercado (Bustelo, 2005). Ante todo ello, se volvió imprescindible la construcción de una arquitectura institucional que coordinara y apoyara a estas compañías estatales en base al proceso de acumulación. En esta sección estudiaremos las formas de coordinación público-privadas desarrolladas en China tras las reformas del sector público tenidas lugar a partir de mediados de los noventa.

3.1.1. Agencias de desarrollo

La Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (NDRC) surgió tras las reformas burocráticas de 2003 como un centro para el desarrollo industrial y el cambio estructural. Entre sus funciones, destacamos la dirección, promoción y coordinación de la reestructuración del patrón de desarrollo, articulando la formulación e implantación de planes con el resto de agencias

a distintos niveles. Busca así armonizar el desarrollo industrial a nivel nacional a través del desarrollo coordinado de la economía regional, organizando la elaboración y compilación de planes y estrategias específicas en función de las necesidades del patrón de acumulación, fomentando también el desarrollo coordinado entre las zonas rurales y urbanas.

La NDRC cuenta con múltiples departamentos que se encargan específicamente de las distintas áreas, que se encuentran en constante interrelación. Uno de ellos es el Departamento de Planificación del Desarrollo, responsable de recomendar estrategias para el desarrollo económico y social, estableciendo y coordinando objetivos a medio y largo plazo a distintos niveles, principalmente en aquellas regiones más dinámicas, como el DRP. Ésta, tras ser una de las pioneras en el establecimiento de ZEE durante los primeros años de reforma, ahora se destaca como un área clave donde comenzar la reestructuración y modernización institucional a través del Plan de Reforma y Desarrollo del Delta del Río Perla (2008-2020) articulado por NDRC (2008). Éste analiza las necesidades de desarrollo del área tras los últimos treinta años, prevaleciendo como prioridad la adopción de una mirada científica sobre el desarrollo, que fomente el progreso científico y tecnológico y el fortalecimiento de habilidades para la innovación doméstica, adoptando un enfoque medioambientalmente sostenible en el aprovechamiento de los recursos.

En esta línea, se prioriza el desarrollo de industrias intensivas en capital y tecnología, cuyos procesos de producción conforman un sinfín de interrelaciones (véase la automotriz, petroquímica o TICs). Para ello, el Estado apoyará la reestructuración de las empresas bajo el “Sistema Empresarial Moderno” y una cooperación más profunda con los capitales de Hong Kong y Macao, estableciendo centros financieros regionales que fomenten el surgimiento de nuevas actividades de información y telecomunicación atrayendo a grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras, a los clústeres ya existentes en el DRP.

Se pretende así que la región fomente y amplíe la existencia de nuevas industrias, centrándose en el desarrollo de empresas generadoras de alto valor añadido y — lo que es más importante para este trabajo — en la generación de vínculos y enlaces entre ellas. Para ello, como se recoge, el gobierno regional — con ayuda del nacional — tendrá que

incrementar su apoyo a la industrialización basada en alta tecnología, creando parques industriales tecnológicos que aceleren la sincronización y coordinación entre los procesos de investigación, estandarización y comercialización de los avances científicos y tecnológicos.

Estos objetivos forman parte de una estrategia que busca mejorar la competitividad empresarial a todos los niveles, recayendo en los gobiernos locales la tarea de apoyar a sus empresas a que lleven a cabo procesos de reestructuración, de forma que se aliente a las mejores a emprender procesos de fusión y adquisición con el objetivo de formar un grupo de grandes empresas domésticas con capacidad suficiente para generar propiedad intelectual doméstica y competir internacionalmente. Ello muestra la confianza de las autoridades chinas en el rol central desempeñado por las grandes empresas en las cadenas de valor, como agente impulsor del desarrollo de pequeñas y medianas empresas en una especie de sistema cooperativo en el que las grandes empresas lideran y se benefician de las tareas más rentables, mientras las pequeñas complementan su labor con negocios auxiliares. Aunque no hay datos disponibles, sería interesante comprobar hasta qué punto estas grandes empresas se aprovechan de su poder en la cadena de valor o si los gobiernos locales interponen regulaciones a favor de la colaboración entre ellas.

3.1.2. Empresas estatales y empresas de propiedad público-privada

Como hemos visto, la Ley de Corporaciones de 1994 institucionalizó un marco para los derechos de propiedad que permitió que emergieran nuevas formas de propiedad. Con ella se dio la corporativización de las SOEs y las TVEs, implantando una estructura institucional basada en la participación accionarial, acorde a la matriz de incentivos de la nueva economía de mercado que venía desarrollándose. Ello dio lugar a que muchas empresas fueran privatizadas y otras fueran reestructuradas bajo nuevas formas de propiedad público-privada.

A) SASAC Y SOEs tradicionales

Una vez que las grandes empresas estatales fueron corporativizadas, la nueva estructura accionarial se transfirió a SASAC, una nueva organización creada en 2003 con el objetivo de

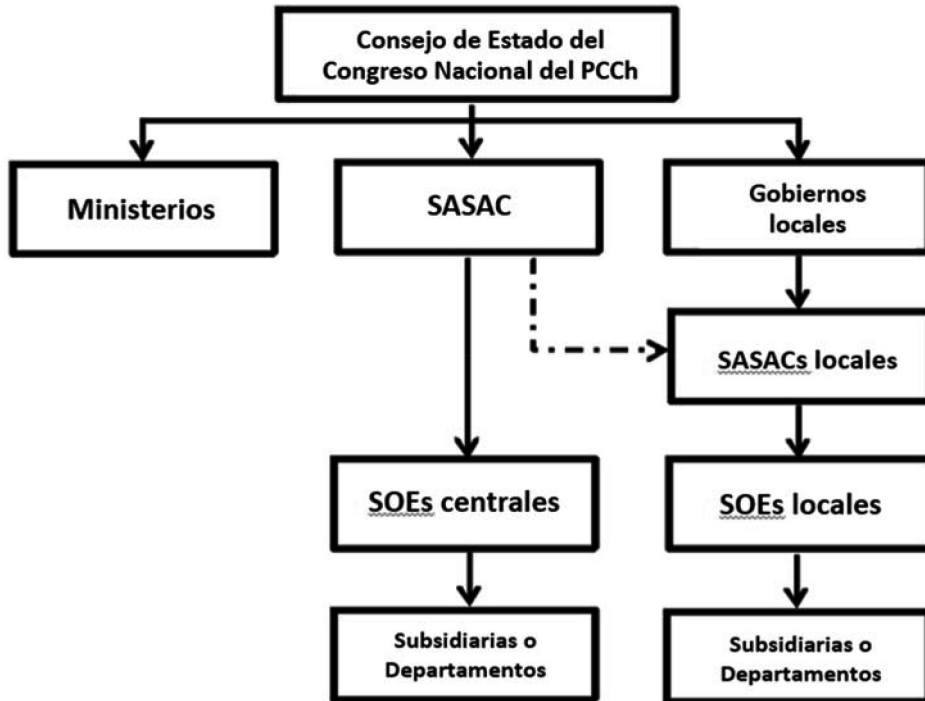
ser la agencia responsable de ejercer los derechos de propiedad del gobierno central sobre empresas no financieras, quedando estas tareas legalmente separadas del control directo del gobierno. Esta agencia, según Naughton (2007), se diferencia de sus predecesoras en tres dimensiones:

- i. SASAC ejerce todas las responsabilidades y los beneficios desprendidos de la propiedad de los activos. Como tareas específicas, debe supervisar las operaciones de las empresas a fin de proteger los derechos de propiedad de la empresa pública, designar a los miembros de los diferentes consejos de administración, establecer normativas para designar gerentes y aprobar decisiones trascendentales para la organización empresarial.
- ii. El gobierno central de SASAC tiene la propiedad y autoridad directa sobre una lista de empresas no financieras -196 en 2003. Muchas de ellas se tratan de grandes conglomerados estatales que contienen cientos de empresas subordinadas que fueron evolucionando con el paso de los distintos ministerios de gobierno. Estas corporaciones ejercen un control estratégico sobre las principales palancas de la economía, al tener la propiedad y control de los activos estatales anteriormente controlados directamente por el Estado.
- iii. La demarcación nacional de autoridad de SASAC permitió, por primera vez, que los gobiernos locales y provinciales pudieran disfrutar de un marco legal y regulatorio claro sobre la propiedad local de las empresas estatales, liberándolos para proceder a sus propios procesos de reestructuración y privatización y permitiéndoles establecer SASAC locales¹⁵.

SASAC, sin embargo, a pesar de funcionar de facto como un holding de empresas estatales cuyo objetivo es la maximización del valor del accionista — en este caso el gobierno —, no recauda directamente los ingresos a los que da derecho su participación en la propiedad de las compañías debido a que la mayoría de estas empresas obtuvieron el derecho a percibir ga-

¹⁵ Esta demarcación de autoridad está, no obstante, llena de contradicciones. La más importante es el conflicto de interés existente con el PCCh en torno a la designación de cargos de poder en el sector estatal.

Figura 2. Estructura de relaciones entre SOEs, SASACs y gobiernos locales y centrales.



Fuente: Xing and Shaw, 2013.

nancias después de transferencias e impuestos durante la primera etapa de reformas (Naughton, 2007). En el caso de transferir beneficios o dividendos, estos van a parar a empresas matrices o gobiernos locales, en ocasiones a través de las SASAC locales (Figura 2).

A pesar de que SASAC central intenta conseguir mayor autonomía de los distintos órganos gubernamentales y obtener mayor autoridad presupuestaria, finalmente ésta se ve limitada por la naturaleza de estas empresas estatales, cuyas raíces y lazos (*path dependence*) hacen que las SASAC acaben funcionando en buena parte como un “agente del Ministerio de Finanzas” (Naughton, 2007). En su seno, además, alberga una contradicción: por un lado, se encarga de perseguir los objetivos fijados por el gobierno central, que se encuentran en sintonía con los de los principales dirigentes del SASAC central¹⁶, pero por otro, aplica una política de maximización del valor del accionista que sólo busca conseguir la máxima re-

valorización del accionariado estatal; haciendo que, en ocasiones, tantos intereses y objetivos entren en conflicto.

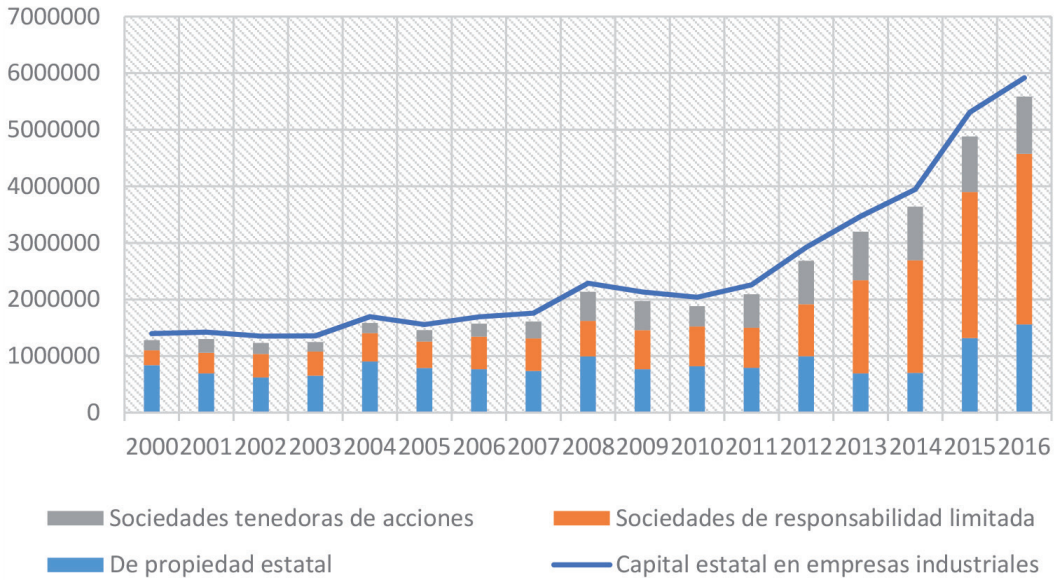
La nueva estructura industrial estatal alberga ahora tres tipos de SOEs de propiedad central administradas por diferentes organismos públicos que gestionan coordinadamente los activos estatales en base a las necesidades del modelo de desarrollo expresadas en los sucesivos planes estatales: i. Empresas no financieras administradas por SASAC; ii. Instituciones financieras estatales y su supervisión en la Comisión Reguladora Bancaria de China (CRBC), la Comisión Reguladora de Seguros de China (CRSC) y la Comisión Reguladora de Valores de China (CRVC); y iii. SOEs cuyos supervisores se encuentran en otros ministerios, como el de Comercio, el Educación o Ciencia y Tecnología, entre otros. En este sistema de relaciones, juega un papel primordial el sector bancario estatal, como agente financiador de las empresas estatales, por encima del mercado de capitales.

B) Empresas de propiedad conjunta

La estructura económico-institucional china fue igualmente alterada por la política ya co-

¹⁶ El testimonio del jefe del SASAC central, Li Rongrong, sobre el papel de la propiedad estatal corrobora un alineamiento de intereses entre los principales dirigentes de la política industrial y de las agencias de administración de los activos del Estado (Naughton, 2007).

Cuadro 1. Valor activos estatales en empresas industriales (2000-2016).



Fuente: Elaboración propia a partir de National Bureau of Statistics of China (NBS). Eje vertical: millones de yuanes.

nocida como “retener a las grandes, dejar ir a las pequeñas”, que priorizó la propiedad central de las grandes corporaciones intensivas en capital, dando pie a que los gobiernos locales pudieran reestructurar sus propias empresas a nivel municipal o provincial. No obstante, la mayoría de estas empresas locales, al competir en mercados emergentes, intensivos en trabajo y con pocas barreras de entrada, acabaron siendo privatizadas o declaradas en bancarrota.

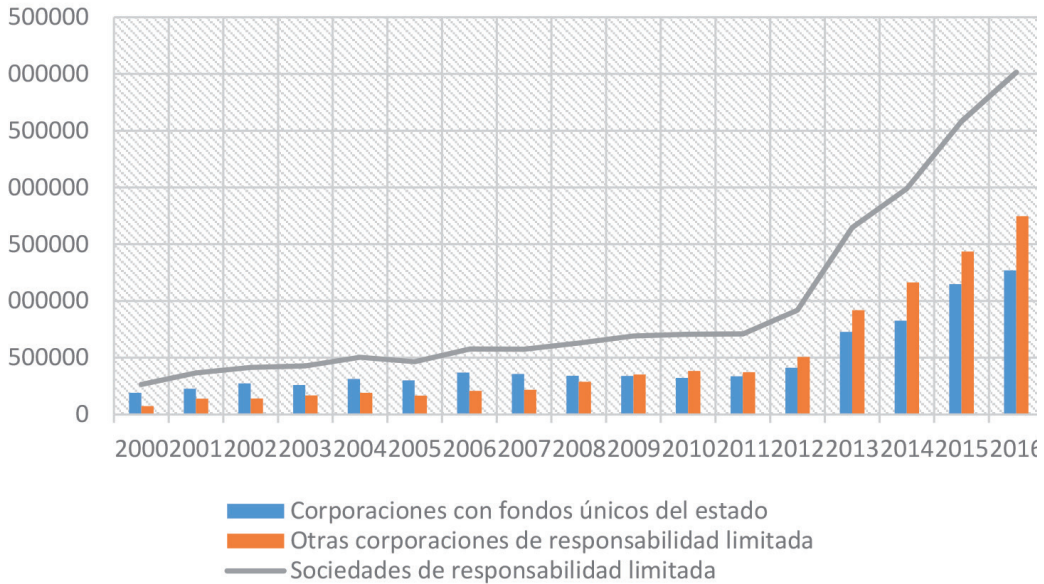
Igualmente, un fenómeno paralelo a la reducción del peso de las empresas estatales en el producto doméstico ha sido el aumento del número de empresas de propiedad conjunta (público-privada), donde el Estado a través de sus agencias públicas e instrumentos — a saber, subsidiarias de sus corporaciones estatales y demás empresas públicas locales—, tiene una elevada participación en la estructura accionarial de las compañías. Rastreando los propietarios finales de las empresas cotizadas en la CRVC, se encuentra que las empresas estatales aún mantienen una gran presencia en las empresas tras darse reestructuraciones en sus estructuras de capital (Hu, 2000).

Datos procedentes del National Bureau of Statistics of China (NBS) sobre la distribución de activos estatales en empresas industriales corroboran esta dinámica, al registrar un gran crecimiento del valor de los activos estatales en las empresas de propiedad conjunta (Cuadro 1). La tenencia de activos estatales en estas

empresas por parte del ED parece intensificarse tras 2012, sobre todo con relación a las sociedades de responsabilidad limitada, donde crece el valor de los activos estatales un 35,3% de media entre 2012 y 2016¹⁷. Observando más detalladamente los datos referentes a estas sociedades vemos que el valor de los activos estatales en estas empresas de propiedad conjunta ya superó para 2009 el referente a las compañías de responsabilidad limitada compuestas con fondos únicamente del Estado (empresas estatales corporativizadas que se han mantenido en manos exclusivamente públicas), incrementando su distancia a lo largo de los años (Cuadro 2). Estos datos ponen de manifiesto que, aunque la mayoría de reestructuraciones y transacciones accionariales acabaran produciendo una disminución del peso estatal en la economía doméstica, si observamos detenidamente la distribución de los activos estatales en el entramado empresarial descubrimos que el Estado aún mantiene una elevada presencia en la economía doméstica, ahora a través de un aumento de las formas de participación estatal combinada. Además, las relaciones que se establecen entre estas empresas de propiedad conjunta y las empresas privadas se han constituido como un elemento clave para la

¹⁷ Frente a un 21% y un 12% referentes a la propiedad exclusivamente estatal y las sociedades accionariales, respectivamente.

Cuadro 2. Valor activos estatales en sociedades de responsabilidad limitada (2000-2016).



Fuente: Elaboración propia a partir de National Bureau of Statistics of China (NBS). Eje vertical: millones de yuanes.

generación y transmisión de tecnología entre empresas, localizadas generalmente en clústeres¹⁸. Pueden encontrarse ejemplos en las áreas de Puyuan y Shenzhen, aunque por su naturaleza inter-firma se analizarán en el siguiente epígrafe.

En definitiva, tenemos que, a parte de las empresas estatales 100% puras que controlan los sectores estratégicos de la economía, la reestructuración de las pequeñas empresas públicas (generalmente locales, pero también estatales) localizadas en los sectores más dinámicos incentivó la proliferación de nuevas formas de propiedad público-privadas, donde aún se mantiene la propiedad pública por parte bien de empresas subsidiarias de las SOEs bien por agencias gubernamentales al estilo de SASAC.

3.1.3. Universidades e institutos de investigación

A parte de agencias de desarrollo y empresas estatales, instituciones públicas como universidades e institutos de investigación también se

sitúan como agentes funcionales a la actuación del ED, claves en la dirección del proceso industrializador, especialmente en las últimas décadas, al brindar apoyo para la innovación y la actualización tecnológica del tejido empresarial doméstico. El establecimiento de universidades cerca de polos de desarrollo crea sinergias positivas para la innovación tecnológica fomentando los mecanismos de transmisión de tecnología y la adquisición de capacidades y habilidades, así como personal cualificado, por parte de las empresas privadas localizadas en estos clústeres. Prácticas como el Programa Antorcha, iniciado en los ochenta por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (Zeng, 2012), serían los cimientos sobre los que se crearon los lazos público-privados que apoyan la supervivencia y modernización de los clústeres hoy día.

Un ejemplo de esta dinámica es la Universidad de Wenzhou. Ésta ha desempeñado un papel muy importante en la innovación tecnológica del proceso de producción de calzado. Aparte de realizar un gran esfuerzo en I+D aplicada al sector, también cooperó con varias empresas en la creación en 2004 del Centro de Investigación de Tecnología de la Producción de Cuero, aumentando la calidad de la producción de calzado en la ciudad. En el último Plan del DRP también se recoge la necesidad de que el Estado apoye la localización y construcción de grandes infraestructuras y organizaciones científicas para la creación de capacidades

¹⁸ Tendencia en consonancia, además, con las estrategias implantadas por las autoridades y agencias de desarrollo. Como se ha visto en el caso del Plan para la modernización de los clústeres del DRP, se exige la profundización en la reestructuración del sistema empresarial, promoviendo activamente la reforma de las empresas estatales en sociedades accionariales y desarrollando todo tipo de compañías de propiedad conjunta.

de innovación entre las empresas del área. Se pretende así promover activamente la cooperación público-privada estratégica entre los centros científicos y la región de Guangdong para fomentar la innovación doméstica dentro del clúster. Un ejemplo es el clúster de las TICs en Dongguan, que se ha beneficiado de su asociación con distintas universidades de la zona para establecer institutos de investigación en el territorio.

Como recopilación del epígrafe, con respecto a la coordinación público-privada, tenemos que el ED efectivamente apuesta por establecer incentivos “desde arriba” para la interacción estratégica entre agentes públicos y privados. La Ley de Corporaciones, la privatización de las compañías estatales y la reforma burocrática que dieron paso a la NDRC y SASAC se sitúan como los hitos más importantes para el fomento de la coordinación público-privada. Por una parte, el establecimiento de una organización para la supervisión y control de los activos estatales permite que una entidad relativamente autónoma al PCCh lleve la gestión de las empresas estatales, coordinando su actuación en los sectores-palanca con los objetivos fijados por los planes nacionales a la vez que intentando maximizar el valor del accionariado estatal. Por otra parte, la corporativización de las empresas estatales, en particular, y la reestructuración del sector estatal, en general, llevaron al desarrollo de nuevas formas de propiedad conjunta; donde el ED, a través de sus organizaciones de gestión de activos y empresas estatales, retiene parte de la propiedad pública de las acciones de las empresas una vez corporativizadas. Ello nos lleva a pensar que aunque ha disminuido el peso del sector estatal en la economía doméstica, no lo ha hecho su presencia; transformándose el modo en que se produce la intervención pública en la economía, que habría tenido que adaptarse a la nueva economía de mercado que iba desarrollándose. La localización de estas empresas en los sectores dinámicos de los clústeres facilita la consecución de los objetivos dibujados en los distintos planes de desarrollo, al empujar hacia la innovación y transmisión de tecnología y capacidades. Para facilitar la generación de conocimiento, no obstante, se hace indispensable el establecimiento de universidades e institutos de investigación especializados próximos al área industrial, creando sinergias positivas para la innovación y la transmisión de tecnología y conocimiento.

3.2. Vínculos interempresariales

Como vimos anteriormente, durante los años de reforma, la intensa competencia entre regiones dio lugar al surgimiento de distintas especies de subcapitalismo a nivel regional. Para promover la liberalización y apertura de la economía, se fueron estableciendo ZEE y distritos industriales que, en línea con la especialización de la región, disfrutaban de unas condiciones ventajosas en materia de inversión y comercio exterior. Estas aglomeraciones han ido mostrándose como elementos fundamentales del poder competitivo del país, en referencia a las industrias tradicionales como a los sectores más intensivos en tecnología, donde las autoridades desempeñan un papel muy importante en el proceso de innovación dentro del clúster (Jankowiak, 2012).

La mayoría de ZEE y clústeres reciben así apoyo gubernamental, que varía en el tiempo y en el espacio según las necesidades del proceso industrializador. En muchos casos, la producción inicial puede ser resultado del propio dinamismo del mercado (Zeng, 2012) y de la preexistencia de redes de confianza con los capitales de ultramar; aunque eso no implique que el ED no haya incentivado indirectamente su formación y supervivencia en el tiempo. De manera directa, su apoyo ha ido destinado a aquellos clústeres una vez se muestren rentables (Jankowiak, 2012).

Así, aunque la actuación del ED en el fomento a los lazos interempresariales difiere entre regiones, esencialmente suele cubrir (Zeng, 2012; Jankowiak, 2012):

- i. **Construcción de infraestructura:** Dándose prioridad al establecimiento de infraestructura básica, como la construcción de carreteras, abastecimiento de agua, electricidad y telefonía. Aparte, los gobiernos locales levantaron parques industriales que, mediante la concentración de productores, vendedores, proveedores y compradores, facilitaron la actividad comercial. Tal concentración geográfica fomentó la formación de vínculos y encadenamientos “hacia delante” y “hacia atrás”, facilitando enormemente la ampliación y actualización tecnológica de los clústeres. Un ejemplo es el Mercado Textil del Sur de Xiqiao, establecido en 1985 por las autoridades municipales para regular el mercado informal original y estimular la producción

y venta en masa. Otros ejemplos serían la “capital del calzado chino” en Wenzhou o el grupo de suéteres de Zhejiang. En ambos, sus respectivos gobiernos crearon sendos parques empresariales introduciendo elementos de capacitación tecnológica, comercio, producción y provisión de servicios de información.

ii. Regulación y establecimiento de estándares de calidad: Los gobiernos locales tienen autonomía para mejorar el entorno regulatorio y la provisión de servicios de forma que se facilite el crecimiento dinámico de los clústeres. Establecen así regulaciones específicas que facilitan la atracción de inversión y mejoran los estándares de calidad, garantizando potencial de mercado para los productos fabricados.

Esta dinámica fue muy común en Wenzhou en la década de 1980, cuando la producción de zapatos de baja calidad redujo su reputación y el gobierno municipal introdujo regulaciones y estándares de calidad necesarios para la supervivencia del clúster. A finales de los 90, igualmente, el gobierno de Puyuan, en Zhejiang, emitió dos decretos — el Sistema de Control de Calidad e Inspección en el Mercado de Cashmere y la Estipulación de Garantía de Calidad del Producto en los Mercados de Suéter — para garantizar la calidad de los productos del clúster textil en un momento en el que la intensa competencia de mercado presionaba hacia el uso de materiales de bajo coste. En los últimos años, a algunos gobiernos municipales del DRP se les ha encomendado establecer estándares de mejora de la calidad de la inversión que aparezcan un mejor aprovechamiento de la tierra o incluyan prácticas menos contaminantes (Zeng, 2012).

iii. Políticas preferenciales y apoyo financiero: Los gobiernos municipales suelen introducir incentivos para atraer a empresas calificadas al clúster que incluyen facilidades para la disponibilidad de tierra, la reducción o exención de impuestos y el acceso preferencial a la obtención de crédito y préstamo, entre otros. En los municipios de Foshan y Nanhai, en la región de Guangdong, los gobiernos locales establecieron diversas políticas de exención de impuestos para las empresas de alta tecnología, como la exención total de pago durante los dos primeros años tras su

establecimiento y la reducción del 15% en la tasa impositiva para los siguientes tres años. El gobierno municipal de Xiqiao, por su parte, establece incentivos para atraer a empresas tecnológicamente avanzadas al clúster, a la vez que también apoya a las pequeñas y medianas empresas chinas a modernizarse facilitándoles la obtención de préstamos bancarios. Igualmente, el gobierno de Puyuan implementó políticas preferenciales de tierra, impuestos y financiación para atraer empresas de reconocimiento en el sector del suéter (Ruan y Zhang, 2009).

iv. Apoyo a la generación y derrame de conocimiento, tecnología e innovación a través de vínculos inter-firma: Como el aprendizaje de habilidades y técnicas y la generación de innovación son aspectos elementales para la supervivencia de un clúster, los gobiernos municipales — alentados por los planes de desarrollo — establecen incentivos para que las empresas no se limiten a la imitación e inviertan en la generación de conocimiento. En este aspecto, es necesario resaltar la colaboración prestada por SOEs y universidades e institutos de investigación que, en muchos casos, proporcionaron la tecnología necesaria inicialmente y dieron, como hemos visto, un impulso decisivo para el desarrollo de vínculos en los distritos industriales. En las regiones costeras, principalmente en los clústeres de Huizhou y Dongguan del DRP, a este empuje se le sumó el del capital proveniente de la IED de Hong Kong, Macao y Taiwán.

El caso del clúster de las TICs en Xiqiao es un ejemplo del impulso dado al desarrollo de plataformas de colaboración entre el gobierno, industria e institutos de investigación para la facilitación de la innovación empresarial dentro del clúster. El gobierno municipal creó en 1998 la Fabrics Sample Manufacturing Corporation con el objetivo de desarrollar la producción de nuevas telas, nuevos procesos de teñido y fórmulas de impresión. Tras el éxito inicial, en colaboración con el gobierno regional, se estableció en 2000 el Southern Technology Innovation Centre para proporcionar servicios de tecnología e innovación a empresas del clúster a precios relativamente inferiores a los del mercado. Gracias al apoyo de la Asociación de la Industria Textil de Chi-

na y los institutos de I+D, el clúster de las TIC de Xiqiao provee nuevos productos y servicios de innovación, como servicios de consultoría en tecnología y de protección de los derechos de propiedad intelectual, entre otros.

También en Wenzhou, el gobierno municipal incentiva a los empresarios a establecer sus propias instituciones de aprendizaje e investigación, a la vez que invita a empresas de fabricación de calzado italianas a establecer un centro de diseño de calzado que ayude al clúster a adquirir capacidad de innovación. Igualmente, los colegios e institutos locales comenzaron a impartir cursos profesionales especializados en la producción de cuero para calzado, fomentándose la adquisición de conocimientos y la generación de talento profesional para la industria.

Los vínculos establecidos con las nuevas formas de propiedad público-privada desarrolladas en la sección anterior también juegan un papel muy importante en la generación y transmisión de conocimiento, especialmente en los últimos años. En el clúster de suéteres de Puyuan, en Zhejiang, el gobierno local conformó una sociedad anónima junto a un total de 27 empresas privadas de logística y transporte para construir un centro logístico dentro del clúster (Ruan y Zhang, 2008). Igualmente, en la etapa inicial de Shenzhen, las empresas de propiedad conjunta y los inversores privados de Hong Kong colaboraron para desarrollar infraestructuras básicas (Yeung, Lee y Kee, 2009).

- v. **Apoyo de asociaciones industriales y otras organizaciones intermedias:** Los gobiernos municipales han facilitado la formación de asociaciones industriales, especialmente aquellas localizadas en clúster, por su rol central como conectores de agentes. Como hemos dicho, el gobierno de Wenzhou alentó a sus empresarios a fundar sus propias instituciones, fundando en 1991 la primera asociación de zapateros, la Asociación Wenzhou Lucheng. Su principal labor consiste en conectar a la autoridad local y a las empresas del clúster, introducir nuevas tecnologías y mejorar la calidad de la producción, apoyar a las empresas a ingresar y expandirse en los mercados tanto nacionales como internacionales y proveer servicios de información y formación técnica.

La aplicación de tales políticas e incentivos para la atracción de empresas especializadas a los clústeres de producción va en consonancia con la estrategia de profundizar en la articulación sectorial e interna de la economía, mejorando con ello también la posición de estas empresas domésticas chinas en la red de valor global. Esta reestructuración no sólo ha llevado a un aumento de las capacidades domésticas de innovación, sino que además ha incentivado que muchos grupos empresariales localizados en zonas costeras comiencen a trasladar su producción hacia el interior, en un intento de acabar con la gran disparidad económica entre regiones. La disponibilidad limitada de tierra, la introducción de estrictos requisitos ambientales y el aumento de los costes energéticos presiona hacia el upgrading industrial de los clústeres ya existentes, a la vez que incentiva la formación de nuevas áreas industriales especializadas en nuevos territorios, fomentándose la transferencia y reestructuración industrial entre regiones¹⁹. En algunos casos, los movimientos estuvieron directamente influenciados por las políticas gubernamentales; en otros, el Estado únicamente se muestra como facilitador de la transferencia industrial, estableciendo las condiciones propicias para el movimiento de las empresas del clúster (Zeng, 2012).

En definitiva, con relación al fomento de vínculos entre empresas, parece que el ED sí que incentiva la formación y reproducción de relaciones interempresariales impulsando tanto el establecimiento como la modernización de los clústeres de producción. A través de los sucesivos planes y agencias de desarrollo, introduce los incentivos y condiciones óptimas — como infraestructura básica material y legal o políticas preferenciales y de financiación— para el establecimiento de empresas de sectores considerados estratégicos, tanto por su capacidad para la generación de valor añadido como por su potencial para generar vínculos y encadenamientos productivos que se traduzcan en transmisión de tecnología. El apoyo efectivo de los gobiernos locales y demás organizaciones, tanto gubernamentales como industriales, ha sido un elemento facilitador de

¹⁹ Un ejemplo es el clúster de fabricación de calzado en Chengdu, en la provincia de Sichuan, resultado de la difusión de un clúster anteriormente localizado en el este. A finales de 2005, la región ya aglomeró más de 1200 empresas relacionadas con la producción de calzado y otras 3000 relacionadas que producían más del 50% de las exportaciones de calzado de cuero de China occidental.

la conexión entre agentes, coordinando a las autoridades locales y a las empresas del clúster para que colaboren conjuntamente en la obtención de beneficios como la introducción de nuevas tecnologías o la provisión de servicios complementarios. Debido a la facilidad para la imitación, también se fomenta la generación de conocimiento e innovación doméstica; aprovechando la colaboración prestada por SOEs e institutos de investigación y en coherencia con los objetivos nacionales de mejorar la posición de las empresas domésticas en la red de valor global. Esta arquitectura garantiza un funcionamiento eficiente del mercado interno y de los actores que participan en él, estimulando el aprendizaje sinérgico, mejorando la competitividad meso-económica y profundizando en la articulación sectorial e interna de la economía.

4. Conclusiones

Tras analizar la naturaleza multiescalar y relacional del sinocapitalismo, haciendo hincapié en la evolución de sus principales actores durante los años de reforma, hemos pasado a estudiar el apoyo dado por el ED a la formación de vínculos de coordinación entre ellos, extrayendo la siguiente conclusión.

El ED chino sí habría fomentado la coordinación entre agentes, tanto público-privada, con el establecimiento de incentivos, políticas y organismos estatales — como agencias de desarrollo, empresas estatales y público-privadas y universidades e institutos de investigación— para la dirección del proceso económico, como entre empresas, apoyando la generación y modernización de ZEE y clústeres y, con ello, la reproducción de vínculos de colaboración entre las empresas y organismos que los conforman.

Aunque aquí hemos analizado particularmente el establecimiento de incentivos “desde arriba” para la formación de vínculos de coordinación, en el estudio del sinocapitalismo también hemos resaltado la importancia en el desarrollismo chino de los procesos “desde abajo”; siendo la acumulación de capital privado por parte de empresarios locales condición necesaria, pero no suficiente, para la formación y reproducción de vínculos entre empresas. Los

elementos analizados en este trabajo sugieren que el ED sí ha jugado un papel clave como facilitador y reproductor de lazos de confianza y colaboración entre agentes; confirmando que el ED chino comprende la importancia de establecer redes de colaboración que redunden en una mejora de las capacidades domésticas en los procesos de producción y, por tanto, desdeñando que éstas sean consideradas elementos autónomos e incluso discriminados por su acción. Al contrario, de los datos y trabajos consultados en este documento, parece desprenderse un interés creciente del ED hacia el fomento de vínculos entre agentes, tanto públicos como privados, que redunden en una mejora de las capacidades tecnológicas de las empresas domésticas. La expansión de las formas de propiedad conjunta ha sido especialmente incentivada “desde arriba” por las agencias de desarrollo, permitiendo al ED conservar la propiedad de un creciente número de empresas de sectores dinámicos considerados estratégicos y apoyar procesos de reestructuración empresarial.

Los resultados aquí expuestos únicamente formarían parte de la dimensión meso-económica de un conjunto más amplio de reformas que pretenden reorientar el patrón de acumulación capitalista y mejorar la competitividad de la economía china a nivel sistémico, formando parte de una estrategia que busca coordinar una mayor articulación interna de la economía doméstica y una mejor posición de sus empresas en la red de valor global. A pesar de que las conclusiones que aquí se extraen únicamente tienen por intención arrojar luz sobre un aspecto puntual del capitalismo chino, como es el apoyo a la formación de redes entre agentes, debido a su gran heterogeneidad regional, estos resultados deben ser tomados con precaución. Profundizar en el estudio de la economía política china se muestra, no obstante, como un acto de cada vez mayor importancia para comprender el conjunto de dinámicas que rigen hoy la economía política mundial, en la que China se sitúa cada vez como un actor de mayor relevancia. Asimismo, como línea futura de investigación, parece interesante ahondar en el análisis de las formas de propiedad público-privada, al situarse como un instrumento clave para la revitalización de los niveles de inversión productiva y tener, por tanto, un papel funcional a la reproducción del capitalismo.

Referencias bibliográficas

- Amsden, A. H. (1992). Diffusion of development: The late-industrializing model and greater East Asia. *The American Economic Review*, 81, 282-286.
- Aoki, M. (1994). The contingent governance of teams: Analysis of institutional complementarity. *International Economic Review*, 657-676
- Banco Mundial (1993). The east asian miracle. *Public Policy and Economic Development*.
- Becattini, G. (1990). El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico. En Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (Comp.): Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Madrid, 1992
- Block, F.R. y Keller, M.R. (2011). State of Innovation: The US Government's Role in Technology Policy.
- Boyer, R. (2000). The political in the era of globalization and finance: focus on some regulation school research. *International Journal of Urban and Regional Research*, 24, 274-322.
- (2005). How and why capitalisms differ. *Economy and society*, 34, 509-557
- Bremmer, I. (2008). The return of state capitalism. *Survival*, 50, 55-64.
- Breznitz, D. y Murphree, M. (2011). Run of the red queen: Government, innovation, globalization, and economic growth in China. Yale University Press.
- Buhr, D. y Frankenberger, R. (2014). Emerging varieties of incorporated capitalism. Theoretical considerations and empirical evidence. *Business and Politics*, 16, 393-427.
- Bustelo, P. (2005). China 2006-2010: ¿hacia una nueva pauta de desarrollo? *Boletín Elcano*, 75, 5.
- De la Cruz, F. (2013). La teoría del Estado Desarrollista: aportes y límites.
- Esser K., Hillebrand W., Messner D. y Meyer-Stamer, J. (1994). Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas. Instituto Alemán de Desarrollo.
- Evans, P. (1996a). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo económico*, 529-562.
- (1996b). Government action, social capital and development: reviewing the evidence on synergy. *World development*, 24, 1119-1132.
- Fligstein, N. y Zhang, J. (2011). A new agenda for research on the trajectory of Chinese capitalism. *Management and Organization Review*, 7, 39-62.
- Fruin, W.M. (1998). Networks, markets and the Pacific Rim. Oxford University Press.
- Gallagher, M. E. (2005). Contagious Capitalism: Globalization and the Politics of Labor in China. Princeton.
- Hall, P.A. y Soskice, D.W. (2001). Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage. Oxford University Press.
- Hu, X. (2000). The state, enterprises, and society in post-Deng China: Impact of the new round of SOE reform. *Asian Survey*, 40, 641-657.
- Jankowiak, A.H. (2012). CHINESE INDUSTRIAL CLUSTERS. *Research Papers of the Wrocław University of Economics/Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 256.
- Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy: 1925-1975*. Stanford University Press.
- Knight, J. (2012). China as a Developmental State. Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Lin, J. y Chang, H.J. (2009). Should Industrial Policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang. *Development policy review*, 27, 484-502.
- Lo, D. (2006). Making sense of China's economic transformation. University of London.
- Mazzucato, M. (2014). El estado emprendedor. *Mitos del sector público frente al privado*. Buenos Aires, Argentina: RBA.
- McNally, C.A. (2006). Insinuations on China's emergent capitalism. East-West Center Working Paper: Politics, Governance, and Security Series, 15.
- (2012). Sino-capitalism: China's reemergence and the international political economy. *World Politics*, 64(4), 741-776.
- Molero, R. (2014). La distribución primaria como factor determinante de la relación entre crecimiento económico y desigualdad de la renta. El caso de la China de la reforma (1978-2007). Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- Naughton, B. (2007). The Chinese economy: Transitions and growth.

- NDRC (2008). The Outline of the Plan for the Reform and Development of the Pearl River Delta (2008-2020).
- OECD (2002). China in the World Economy. The domestic policy challenges.
- Peck, J. y Zhang, J. (2013). A variety of capitalism... with Chinese characteristics? *Journal of Economic Geography*, 13, 357-396.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the New Economic of Competition, *Harvard Business Review*, 7790.
- (2003). The economic performance of regions. *Regional studies*, 37, 549-578.
- Ramo, G. (2011). El XII Plan Quinquenal de la República Popular China. *Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghai*, Instituto Español de Comercio Exterior, 2011.
- Ruan, J. y Zhang, X. (2009). Finance and cluster-based industrial development in China. *Economic Development and Cultural Change*. 58, 143-164.
- Tao, R., Su, F., Liu, M., Cao, G. (2010). Land leasing and local public finance in China's regional development: evidence from prefecture-level cities. *Urban Studies*, 47, 2217-2236.
- Tsui, K.Y. y Wang, Y. (2004). Between separate stoves and a single menú: fiscal decentralization in China, *China Quarterly*, 177, 71-90.
- Wade, R. (1990). *Governing the market: Economic theory and the role of government in East Asian industrialization*. Princeton University Press
- (2003). What strategies are viable for developing countries today? The World Trade Organization and the shrinking of 'development space'. *Review of international political economy*, 10(4), 621-644.
- (2005). Bringing the State Back In: Lessons from East Asia's Development Experience. *Internationale Politik und Gesellschaft*, 98-115.
- Weidenbaum, M. y Hughes, S. (1996). The bamboo networks: How expatriate Chinese entrepreneurs are creatin a new economic superpower in Asia.
- Whyte, M. K. (2009). Paradoxes of China's economic boom. *Annual Reviw of Sociology*, 35, 371-392.
- Xing, L. y Shaw, T. M. (2013). The political economy of Chinese state capitalism. *Journal of China and International Relations*, 1.
- Xu, C. (2011). The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of Economic Literature*, 49, 1076-1151.
- Yang, D. y Wang, H. (2008). Dilemmas of local governance under the development zone fever in China.
- Yeung, Y.M., Lee, J. y Kee, G. (2009). China's special economic zones at 30. *Eurasian Geography and Economics*, 50, 222-240.
- Zeng, D. Z. (2012). China's special economic zones and industrial clusters: the engines for growth. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 3.
- Zhang, F. (2017). The Chinese developmental state: standard accounts and new characteristics. *Journal of International Relations and Development*, 1-30.

