



[Asia](#) [Economía](#) [Historia](#) [Historia del movimiento y de la clase obrera](#) [Siglo XX](#)

Sorgo y acero: el régimen socialista de desarrollo y la forja de China (III)

[15 mayo, 2020](#) 7 Views [0 comentarios](#) [China](#), [historia económica](#)[Editar](#)

Chuang (colectivo comunista chino crítico)

El colectivo Chuang está publicando en la revista de mismo título una serie de artículos sobre la historia contemporánea económica china. De momento llevan publicadas las dos primeras secciones de las tres previstas, respectivamente en los números 1 (2016 y 2019) y 2 (2019) de la revista. Publicamos a continuación la primera serie, lo que los autores denominan “régimen socialista de desarrollo” que datan aproximadamente entre la creación de la República Popular en 1949 y principios de los años 70, cuando consideran que se produce la transición al capitalismo. Dada su extensión presentaremos los textos en las siguientes 6 entradas separadas:

[I: Introducción](#)

[II: 1 – Precedentes](#)

[III: 2 – Desarrollo](#)

[IV: 3 – Anquilosamiento](#)

[V: 4 – Perdición](#)

[VI: Conclusión – Desligamiento](#)

DESARROLLO

Primera nacionalización

La creación de China como una entidad económica tuvo lugar en una serie de etapas anidadas, que culminarían en la colectivización en el campo y la nacionalización en las ciudades. Una vez completadas, la agricultura colectivizada y la industria nacionalizada se convirtieron en las semilla básicas de desarrollo para el crecimiento de una economía nacional. En la mitología de la era, estas instituciones serían los átomos que formaban el nuevo tipo de estado, a la vez comunal y extenso. Idealmente, formarían unidades de administración más o menos coherentes, estandarizadas, que responderían tanto a la iniciativa local como a la planificación de arriba abajo. En realidad, sin

embargo, se transformarían en nodos incoherentes, autárquicos, en una red de producción muy desigual.

La nacionalización en las ciudades debía completarse originalmente en cinco etapas. La primera era la toma de llamado “capital burocrático” y de las empresas extranjeras. Esto ya se había completado en gran manera en el noreste con la adquisición del GMD de la infraestructura construida por los japoneses. Eran consideradas “empresas de monopolio estatal”, y llegarían a convertirse en el corazón del nuevo sector industrial pesado.

En 1949 mucho antes del Primer Plan Quinquenal, “las empresas industriales estatales del nuevo régimen suponían el 41,3 por ciento del valor del producto bruto de las industrias grandes y modernas de China”. El nuevo sector estatal, dirigido por el PCC,

poseía el 58 por ciento de los recursos de energía eléctrica del país, el 68 por ciento de la producción de carbón, el 92 por ciento de la producción de arrabio, 97 por ciento de acero, 68 por ciento de cemento, 53 por ciento de hilo de algodón. También controlaba todos los ferrocarriles, la mayor parte de las comunicaciones modernas y el transporte, y la parte mayoritaria del negocio bancario y el comercio interior y exterior. [1]

Pero estas empresas, a pesar de estar bajo el monopolio del estado, seguían atadas a los imperativos capitalistas de acumulación de valor, y por tanto eran entendidas como “capitalistas de estado” más que como “socialistas”. Sin embargo, la estrategia conciliadora de la Nueva Democracia de transición al capitalismo controlada y en última instancia restringida fue esencialmente saltada en el noreste.

En las ciudades portuarias, muchas firmas similarmente grandes no fueron inmediatamente nacionalizadas. Por el contrario, a aquellas que eran incluso propiedad de capitalistas extranjeros se les permitió seguir con sus operaciones. Con el tiempo, se fueron aumentando gradualmente las restricciones a firmas poseídas por intereses estadounidenses, británicos o franceses mediante la subida de impuestos y la máxima de que “los empleados chinos no podían ser despedidos.” Esto esencialmente forzó a las empresas de los inversores extranjeros a seguir volcando dinero en China para mantener sus firmas a flote, en lugar de recoger beneficios.” A causa de esto, el valor de las acciones de estas firmas rápidamente quedó en nada en las bolsas occidentales, y presentaron propuestas para cerrar sus empresas y recobrar cualquier capital fijo que el PCC permitiese, o simplemente abandonaron sus propiedades a los comunistas. [2]

Tras esta transferencia de capital “burocrático”, las siguientes etapas de nacionalización fueron: “(2) nacionalización de sistema bancario; (3) transferencia de firmas y fábricas privadas; (4) cooperativización de la artesanía y la venta ambulante; y (5) la creación de comunas urbanas.” [3]

La etapa dos fue pasada muy rápidamente. La nacionalización de los bancos empezó inmediatamente después de terminar la Guerra Civil y supuso la liquidación masiva de la mayor parte de los “446 bancos privados en seis grandes ciudades chinas”, cuando el estado retiró todos los fondos públicos de las instituciones financieras privadas, transfiriéndolos al Banco Popular. En menos de un año, “233 bancos, constituyendo el 52 por ciento del total, fueron cerrados.” Aquellos que quedaban fueron rápidamente fusionados en grandes operaciones “conjuntas” que eran, en realidad, unidades administrativas del banco central. La nacionalización del sistema bancario estaba completada en 1952. [4]

La tercera y cuarta etapas de nacionalización –la transferencia de firmas y fábricas privadas- fue la más extensa y también la más decisiva. La nacionalización de empresas privadas “involucraba a tres

millones de firmas y fábricas privadas y afectó directamente a una población urbana de setenta millones,” [5] básicamente al reestructurar la organización industrial de todas las grandes ciudades chinas, aunque las grandes ciudades portuarias orientadas al comercio se llevaron la peor parte. Fue también la fase de nacionalización que aspiraba a restringir y en última instancia detener la transición al capitalismo lanzada en el periodo de la Nueva Democracia, ya que tenía como objetivos a las grandes empresas percibidas como la vanguardia de esta transición.

Las empresas privadas primero pasaron de cumplir contratos estatales a convertirse en empresas oficiales conjuntas (estatal-privadas), en las que la producción ya no la guiaban los contratos sino los objetivos planificados por el estado y finalmente la autoridad en la empresa fue transferida de los inversores y propietarios al estado. Las órdenes del estado como porcentaje de la producción industrial privada ascendieron de un mero 12% en 1949 al 82% en 1955. Para suavizar la respuesta negativa de los antiguos propietarios de estas empresas, el estado accedió a reembolsarles una tasa fija de interés de los futuros ingresos. [6]

En las empresas comerciales privadas (aquellas especializadas en la distribución de bienes) la transformación fue más lenta. Cumplir los objetivos de producción era bastante fácil, pero reemplazar las complejas estructuras de mercado creadas por firmas en busca de valor con un sistema de distribución funcional dirigido por el estado era una tarea completamente diferente. Como hemos visto, las redes comerciales estatales fueron pilotadas en el campo y en el noreste. Pero no fue hasta 1953 que el estado empezó a transformar el comercio al por mayor en “comercio estatal”, incluso entonces transfiriendo solamente las mayores empresas comerciales privadas a propiedad estatal, conservando los mismos comerciantes y empleados, todos haciendo básicamente el mismo trabajo.

Mientras la tercera etapa de nacionalización vio la completa reestructuración de la mayor parte de las industrias urbanas medianas-a-grandes, la cuarta aspiraba a una completa reinención de la industria china como tal, empezando por sus raíces rurales. En la mayor parte de las grandes ciudades de China, y en casi todas sus áreas rurales, la producción estaba dominada por pequeñas empresas. Vagamente entendidos como “artesanos y vendedores ambulantes”, estos pequeños talleres o vendedores al por menor constituían el espinazo descentralizado de la producción china cotidiana, y eran fundamentales en la distribución de bienes básicos en la China rural interior. Según las estadísticas gubernamentales, en 1954 había todavía “unos veinte millones de personas [...] dedicadas a la artesanía de forma individual y el valor de su producción era aproximadamente de nueve mil trescientos millones de yuanes [...] representando aproximadamente el 17,4 por ciento del valor bruto de la producción del país.” [7] En la artesanía, las herramientas y otros medios de producción eran propiedad de los productores individuales.

Los artesanos privados eran animados a unirse a “pequeños grupos de suministro y comercialización”, luego a “cooperativas de suministro y comercialización” y, finalmente a “cooperativas de productores”, todas las cuales cumplirían los pedidos de los establecimientos comerciales del estado. En estas cooperativas, los artesanos conservarían primero la propiedad legal de sus herramientas y productos, luego empezarían a compartir trabajo para obtener materias primas más baratas y comercializar los productos, y, finalmente, compartirían sus propios beneficios y gestionarían colectivamente los fondos de reserva y de prestaciones sociales. Esta transformación se extendió durante la era de la Nueva Democracia y los inicios del Primer Plan Quinquenal, aumentando los miembros de cooperativas artesanas de 89.000 en 1949 a 250.000 en 1952. Para finales de 1955, el número había subido a aproximadamente 2,2 millones, pero todavía comprendía

solo al “29 por ciento del total de artesanos del país”. Finalmente, en 1956 se lanzó una campaña nacional para organizar sistemáticamente a los artesanos en grandes cooperativas, y la membresía saltó del 29% de todos los artesanos al 92% a finales de año.[\[8\]](#)

Orígenes del Primer Plan Quinquenal

La terminación de la tercera y cuarta etapas de nacionalización socavó todos los mecanismos anteriores de distribución de bienes al destruir tanto los modernos mercados capitalistas como las redes mercantiles de artesanos y vendedores ambulantes (mayoritariamente rurales) de la región. Sin que la ley del valor guiase la distribución de bienes, la localización de las inversiones y los movimientos de las personas, el partido y el nuevo estado fueron vistos como las únicas fuerzas alternativas capaces de una coordinación a gran escala. A medida que la transición al capitalismo era ralentizada intencionadamente, el partido dirigía el esqueleto del estado central para hacerse cargo de las funciones básicas de producción, iniciando una nueva ronda de desarrollo nacional guiada por la estructura planificada pilotada en el noreste. Esto inició la fusión del partido y el estado, y es aquí donde la estructura de clases de la era socialista empezó a echar raíces.

En el noreste, al principio había habido recelos por el giro hacia una planificación económica total. Aunque la planificación era posible anteriormente, el liderazgo regional “confió en una relación contractual vagamente coordinada para gestionar la economía”[\[9\]](#) hasta 1951. Gao Gang, uno de los líderes regionales del partido, expresó considerables recelos por la falta de experiencia y datos estadísticos disponibles, así como por los límites absolutos inherentes a la idea misma de un plan nacional. Él mantenía que “no somos Dios, y no podemos cuadrar un plan perfecto.”[\[10\]](#)

No obstante, tenía una fuerte confianza en el sistema ruso y encabezó los esfuerzos por desarrollar una infraestructura de planificación económica más amplia, dirigiendo al partido regional en la recopilación de estadísticas industriales y remodelación del sistema administrativo de arriba abajo para incluir “consultas frecuentes e intercambios de información a diversos niveles en la jerarquía,”[\[11\]](#) dando como resultado planes que estaban desarrollados centralmente, pero también se mantenían bajo control según aquello de lo que las empresas fuesen realmente capaces. El trabajo de planificación fue racionalizado con la invención de un sistema de contabilidad estandarizado durante el Movimiento de Nuevo Registro, y la administración fue estandarizada mediante la puesta en marcha del “sistema de responsabilidad” y la “gestión unipersonal”, que creaba jerarquías interconectadas dirigidas por el director de la fábrica.

Estos nuevos sistemas, sin embargo, a pesar de la consulta entre niveles administrativos, no fueron suficientes para evitar las irracionalidades que llegaron con el incentivo a reportar falsos números de producción para satisfacer un plan ordenado a distancia. El despilfarro y la ineficiencia se convirtieron en algo corriente. Tan pronto como en 1951, el liderazgo regional del noreste “empezó a introducir el enfoque movilizador, que permitía a los trabajadores participar en la formulación de los planes anuales y la supervisión de su ejecución.”[\[12\]](#) Pero incluso con una gran implicación de los trabajadores entre 1951 y 1953, sin embargo, las horas extraordinarias eran comunes, los trabajadores sufrían y la maquinaria era utilizada hasta su punto de quiebre. Una planificación de la infraestructura mejor racionalizada, incluso una con altos niveles de control obrero directo, no era en ningún caso una solución para los problemas básicos de un pobre equipamiento y la falta de personal formado.

Durante este mismo periodo, se diseñaron nuevos sistemas salariales y de formación técnica con la ayuda de técnicos rusos, y la maquinaria fue modernizada. Los métodos de la organización

industrial pilotados en el noreste se conocerían más tarde como el “Modelo Soviético”, en competición con el “Modelo de Shanghai” o el “Modelo del Este de China” comunes en las ciudades portuarias. Pero lo que los estudiosos clasifican a menudo como el “Modelo Soviético” en realidad cubre dos tendencias alternativas en la organización industrial y la gestión de empresa, la primera influenciada por los métodos alto-estalinistas de campañas de movilización de masas junto con “unidades de producción de choque y una supervisión muy cercana de los comités del partido”, y el segundo más en línea con los planes quinquenales de la URSS de los años 30, un método de organización “encapsulado en la gestión unipersonal” que “en realidad imponía un orden jerárquico y burocrático estricto sobre las empresas que era antitético con los impulsos movilizadores del Alto Estalinismo.”[13] El “modelo soviético” construido en el noreste, por tanto, estaba desgarrado por contradicciones, con cada tendencia opuesta justificada teóricamente por diferentes periodos de la industrialización rusa.

El experimento no solo estaba basado en teorías predominantes de desarrollo industrial no capitalista sacadas de la URSS, sino que se construía también con la participación directa de miles de rusos. Solo en la provincia del noreste de “Liaoning estaban localizados más de la mitad de todos los proyectos de ayuda soviéticos [y] un mínimo de 10.000, quizás hasta 20.000 expertos soviéticos y consejeros industriales trabajaron en China durante los 50.” Mientras tanto, “al menos 80.000 ingenieros, técnicos y personal de investigación chino fueron formados en la URSS.”[14] Esto colocaba a estos técnicos en una posición *de facto* de autoridad central, y planteaba la cuestión del papel que debería interpretar el PCC en el lugar de trabajo.

En las primeras tempranas, cada comité del partido de empresa seguía formalmente separado de la gestión técnica, encargado principalmente de la “supervisión y garantía” del trabajo. Esto suponía dirigir campañas de movilización, supervisar la ejecución de las políticas, promover las formas relativamente democráticas de gestión comunes en aquel tiempo (normalmente bajo la forma de “un congreso de trabajadores y personal o un comité de gestión de fábrica”, así como supervisar la formación y las promociones. Los directores de fábrica a menudo no eran miembros del partido. La “gestión unipersonal”, por tanto, nunca se practicó en su forma más pura, pues existían numerosos controles contra las decisiones ejecutivas de los directores.

Esto significaba que, en lugar de la “gestión unipersonal” dispuesta en los manuales del partido de aquel tiempo, la mayor parte de las empresas tenían una estructura de poder dual, dividida entre el partido y el liderazgo técnico, cada uno de ellos profundamente enraizado en prácticas muy extendidas de autogestión obrera y cada uno de ellos ofreciendo sus propias nuevas formas de movilidad ascendente. La misma teoría de la gestión unipersonal se convertiría rápidamente en un punto de disputa a medida que el experimento del noreste se extendía al resto del país en 1953.[15] La estructura industrial resultante, aunque modulada por diversas características soviéticas, pronto tomó un carácter propio.

Extensión del modelo soviético

No queriendo deslizarse a una transición capitalista, muchos vieron en las formas de la planificación económica centralizada, la racionalización taylorista y la promoción de industrias pesadas defendidas por los rusos como la única opción factible. El “Modelo del este de China” industrial en las ciudades portuarias, aunque funcional al nivel de empresas individuales, no había desarrollado ningún método para una coordinación a mayor escala sin mecanismos basados en el valor, como los mercados. El noreste ofrecía el único experimento en una dirección claramente no

capitalista, a pesar de los recelos generales sobre la excesiva dependencia de la teoría, la ayuda y la experiencia técnica soviéticas.

En 1952, Gao Gang, ya uno de los seis presidentes del Consejo de Estado, fue promocionado del liderazgo regional del partido en el noreste para convertirse en la cabeza de la Comisión de Planificación Estatal, donde se le dio la responsabilidad de completar el diseño del Primer Plan Quinquenal. Se aspiraba a que el plan extendiese los beneficios de las industrias nororientales a todo el país al fundar nuevos centros industriales fuera tanto de las ciudades portuarias como de Manchuria, y tejiendo un país fragmentado y multinacional en un tejido económico unificado y estandarizado.

La infraestructura de planificación del nuevo estado estaba compuesta de un nivel complejo de ministerios y oficinas anidados, supervisados por el Consejo de Estado o variantes siempre cambiantes de comisiones de planificación estatal. La jerarquía de planificación ideal era optimista, en el mejor de los casos. En realidad, sus escalones superiores sufrieron cambios administrativos casi constantes durante el Primer Plan Quinquenal, mientras los ministerios y oficinas más bajos tenían la tarea de unir unidades productivas de innumerables tamaños y estructuras, cada una de ellas utilizando diversas formas de despliegue del trabajo. Al mismo tiempo, estas oficinas se esperaba que de alguna manera cuantificasen y racionalizasen la producción de este miasma industrial. El periodo estuvo marcado por “picos gemelos” de actividad, uno en 1953 y otro en 1956, en los que estos cambios organizativos fueron especialmente rápidos.[\[16\]](#)

No obstante, se puede defender que en estos años, en determinadas regiones, el PCC consiguió hacer funcionar el “Modelo Soviético” hasta un grado sin precedentes tanto en Manchuria como en la URSS. Pero esto no significa que podamos tomar la teoría tras el Modelo Soviético original o sus variantes como descripciones ajustadas de cómo funcionó la industria china. Este es el mayor error de la literatura existente sobre la materia, ya sea laudatoria[\[17\]](#) o crítica[\[18\]](#). La verdad es que hasta cuando el Modelo Soviético estuvo en auge, su despliegue fue profundamente desigual y contradictorio.

Es parcialmente correcto defender que el Modelo Soviético, con su base en el noreste, estuvo en una competición constante con el Modelo del Este de China, basado en las ciudades portuarias. Con el tiempo, se transformaron el uno al otro, y ambos fueron desafiados y revolucionados periódicamente de abajo arriba por revueltas de trabajadores, que alcanzaron su punto máximo a mediados de los años 50 y finales de los 60. Sin embargo, incluso este modelo bipolar es demasiado simple, y no consigue describir las divisiones novedosas que surgieron de la colisión de estos dos sistemas. Hasta el término “modelo” atribuye demasiada intención al desarrollo de estos sistemas que eran en realidad adaptaciones al azar improvisadas con los materiales a mano.

No obstante, esta división proporciona un marco con el que se puede trabajar, si entendemos los dos “modelos” como el núcleo material de dos sistemas industriales con gravedades diferentes, cada uno de ellos impulsado en una trayectoria separada por su propia inercia, aunque también afectado por el tirón de su sistema hermano. Estos sistemas tenían núcleos gravitacionales en sus respectivas ciudades y regiones, pero estos núcleos solo podían ejercer “tirón” porque operaban en el campo del “océano” agrícola de China, del que extraían su excedente de grano. La gravedad de estos sistemas, por tanto, no era puramente metafórica, sino que tomaba forma en las muy reales tasas con las que el grano era desviado a los núcleos industriales.

En el noreste, el centro de gravedad del Modelo Soviético, la herencia de la infraestructura industrial pesada a gran escala construida por los japoneses exigía una gestión de alto nivel, estrictas divisiones del trabajo, amplias recolecciones de datos y que se aplicasen formularios estandarizados de administración a fábricas y redes logísticas estandarizadas. El influjo de los técnicos rusos y la asistencia soviética para la modernización de estas fábricas no hizo más que exagerar estos rasgos, y que el partido se centrara en este modelo a mediados de los 50 amplificó su gravedad.

Antes de esto, el Modelo del este de China había sido más dominante en la política nacional, debido al foco del partido en la reconstrucción de las ciudades portuarias mediante la inversión internacional. Este modelo había heredado una mezcla diversa de empresas industriales, con varias firmas grandes flotando en medio de una masa de talleres medianos y pequeños coordinados vía mercados y redes de parentesco, clientelismo y formas más amorfas de fraternidad. También había heredado vestigios fuertes de la era imperial y el periodo posterior de señores de la guerra, incluyendo poderosas élites locales, violentas pandillas callejeras, gremios laborales esotéricos y millones de vendedores ambulantes, artesanos y otras microunidades de producción y distribución. Esto requería formas de gestión más matizadas y localizadas, la capacidad de superar demandas de trabajo fluctuantes, la acomodación a viejas tradiciones, la creación de órganos capaces de coordinar la producción entre unidades de distintos tamaños y estilos, y la simple capacidad de dar cuenta de lo que se estaba produciendo y lo que no.

El Primer Plan Quinquenal (1953-1957) señaló la incierta ascendencia del Modelo Soviético contra el Modelo del este de China, que había predominado durante la era de la Nueva Democracia. En términos puramente económicos, el resultado fue una de las fases más profundas y extensas de industrialización nunca vistas. Los ingresos nacionales se doblaron entre 1949 y 1954 y más que se triplicaron en 1958.^[19] Cada año entre 1952 y 1957 vio expandirse la producción industrial en un asombroso 17% pues “virtualmente todos los sectores de la economía fueron rehabilitados y se establecieron los trabajos preparatorios para un futuro crecimiento mediante inversiones masivas en educación y formación”. Esto hizo posible una “rápida movilidad social a medida que los campesinos se desplazaban a la ciudad y los jóvenes entraban en la universidad.” Décadas después, el periodo sería recordado nostálgicamente como una especie de era dorada para los urbanitas, marcada por la paz, el progreso y la prosperidad.^[20]

Para asignar las inversiones, el Plan reemplazó completamente los incentivos de precios con medidas “cuantitativas” decididas por los planificadores en un proceso llamado “planificación de equilibrio material.” Aunque precios, beneficios, salarios, bancos y dinero nominalmente seguían existiendo, “el sistema financiero era ‘pasivo’”, lo que quiere decir que “los flujos financieros eran asignados para que se acomodasen al plan (que era redactado en términos de cantidades físicas), más que influir en los flujos de asignación de recursos independientemente.” Características del viejo sistema financiero, como precios y beneficios, eran ahora “utilizados para auditar y monitorizar el cumplimiento, no para dirigir las decisiones de inversión.” En su forma ideal, la “planificación de equilibrio material” permitiría a un planificador “usar una tabla de insumo-producto para cuadrar las necesidades interdependientes de toda la economía.”^[21]

En realidad, sin embargo, la complejidad del sistema y la desigualdad impedían que los planificadores ni se aproximasen a ese ideal. Los planificadores

[...] dividían bloques de recursos entre diferentes partes interesadas, redactaban su propia lista de los deseos de proyectos prioritarios y los recursos que necesitaban, y entonces asignaban todo lo que quedase a las numerosas necesidades no cubiertas. El sector extranjero se podía utilizar como último recurso para compensar las escaseces y vender excedentes.[22]

El foco del plan en la industria a expensas de la agricultura, por tanto, fue completamente intencional. Entre 1952 y 1958 “de la inversión de capital total, el 51,1 por ciento fue a la industria y solo el 8,6 por ciento a la agricultura,”[23], aumentando la inversión total en “construcción de capital”[24] de 1.130 millones de yuanes en 1950 a 26.700 millones en 1958. El valor neto de la producción de bienes de consumo tuvo una reducción similar en relación a la industria en el mismo periodo.[25]

Esta desproporción fue también geográfica, al haber diseñado el plan para “alejar el centro de gravedad industrial de los enclaves costeros”, al dictar que casi todos los 156 grandes proyectos industriales fuesen “construidos en regiones del interior o en el noreste,”[26] con 472 del total de 694 empresas industriales, grandes y pequeñas, “a ser localizadas en el interior.”[27] Cortados los lazos con los mercados globales y limitados a un pequeño grupo de socios comerciales socialistas – específicamente la URSS, que suponía la mitad de todo el comercio internacional durante este periodo[28]— centrarse en el interior también aspiraba a “construir nuevas industrias más cercanas a las fuentes de materias primas y a las áreas de consumo y distribución.”[29]

Al mismo tiempo, la eliminación de la industria artesana y las redes de mercado que habían afianzado las relaciones entre el campo y la ciudad aseguraron que la mayor parte de la actividad industrial de China fuese ahora urbana, y que la población estuviese concentrada aún más estrictamente en industrias urbanas o dispersada en colectivos agrarios creados en esta época. Lo que es más importante: la división entre urbano y rural se estaba convirtiendo ahora en una clara división geográfica entre regiones productoras de grano y consumidoras de grano, siendo las consumidoras de grano las metas principales de la industrialización.

No obstante, buena parte de este crecimiento industrial se dirigía aparentemente a bienes de producción agrícolas. El estado “compraba mercancías agrícolas [...] a precio bajo en el campo [...] y las intercambiaba por bienes industriales de alto precio.”[30] El objetivo era tanto modernizar la agricultura como construir una poderosa base industrial. Pero al sacrificar buena parte de la industria independiente del campo y las redes comerciales que la acompañaban,[31] el Primer Plan Quinquenal no consiguió proporcionar al sector rural una infraestructura plenamente factible capaz de reemplazar lo perdido.

Al faltar carreteras, ferrocarriles, electricidad y acceso a productos petrolíferos, buena parte del campo chino requería una enorme inversión nacional solo para hacer funcionales tecnologías modernas como tractores y plantas electrificadas de procesamiento de alimentos o de fertilizantes. Pero esto planteaba a los planificadores centrales una trampa: para invertir en este tipo de infraestructura, la industria urbana necesitaba estar desarrollada, pero para desarrollar la industria urbana, la agricultura tenía que ser modernizada para alimentar a la creciente fuerza de trabajo industrial, compuesta principalmente de nuevos migrantes procedentes del campo.

La solución de los planificadores centrales a esta aporía no fue ralentizar el proceso y poner en marcha la modernización gradualmente –una opción políticamente inviable cuando las posibilidades de una nueva guerra mundial eran todavía un temor destacado– sino en cambio intensificar la extracción de excedente del campesinado, forzar a más trabajadores de las antiguas artesanías a

trabajar en la agricultura e introducir tecnologías “intermedias” en la producción industrial que requiriesen menos apoyo de infraestructura y menos pericia técnica. En última instancia, esto supondría también limitar la migración rural-urbana mediante la aplicación de estrictos controles administrativos sobre el movimiento de la población.

Niveles

Durante este mismo periodo, las burocracias industrial y del estado se inflaron, proliferaron los cargos y la gradación de salarios incluso cuando las jerarquías *de facto* raramente coincidían con el plan oficial. Envolviendo el crecimiento de la industria, la burocracia del partido y del nuevo estado (todavía marginalmente separadas) fue el sector de mayor crecimiento entre 1949 y 1957. Grandes burocracias estatales habían sido sellos distintivos tanto de la estructura industrial japonesa como de la producción dirigida por el estado de la propia GMD, pero la escala del nuevo estado superó de lejos a sus predecesoras. Mientras la burocracia del GMD había llegado a un pico de 2 millones de funcionarios estatales en 1948, el nuevo estado vio dispararse el número de cuadros de 720.000 en 1949 a 3,31 millones en 1952. Y esto era solo el principio: “En menos de una década, de 1949 a 1957, el cuerpo de cuadros se multiplicó por diez en números absolutos y en porcentaje de la población: a 8,09 millones y del 0,13 al 1,2 por ciento de la población.”[32]

La reproducción del propio estado se hizo cada vez más cara: “en 1955 los cuadros del gobierno se estaban comiendo casi el 10 por ciento del presupuesto nacional, casi el doble del techo de 5 por ciento que los líderes nacionales habían planeado originalmente.”[33] Este coste directo se encontraba en gran parte bajo la forma de salarios pagados a los cuadros, y estos salarios aumentaban y se estratificaban más según el rango.[34] El costo creciente y la complejidad de la burocracia estatal tuvo su paralelo en los sectores industriales, mientras los salarios de los propios trabajadores sufrieron una serie de reformas. A medida que las inversiones nacionales fluían a raudales en la industria pesada, las divergencias ya existentes entre los ingresos rural y urbano se solidificaron en la política estatal. Al mismo tiempo, los salarios urbanos se dividieron en numerosos grados, aunque era raro que la distribución real de salarios coincidiese con los grados establecidos en el plan. Mientras los cuadros de alto nivel claramente conseguían los mayores ingresos, a los técnicos e intelectuales se suponía que se les iban a dar privilegios importantes con relación a otros urbanitas.[35]

Entre los trabajadores urbanos, hubo un intento de poner en marcha una jerarquía de salarios que destacase las prioridades de la estrategia de inversión del estado central. En este plan, los trabajadores empleados en la industria pesada recibirían los mayores salarios para trabajadores manuales, mientras los trabajadores de nivel más alto en estas categorías conseguirían ligeramente menos que la paga de cuadros de nivel medio como jefes de sección de oficina, y básicamente a la par con la paga de profesores numerarios universitarios e ingenieros asistentes. Los trabajadores de la industria pesada de menor grado, sin embargo, conseguirían relativamente menos que la media para los profesores de escuela primaria. Esto señala que los niveles salariales diseñados por el partido estaba pensado que existiesen no solo entre clasificaciones industriales dentro de las ciudades, sino también dentro de las fábricas mismas.[36]

Los ingresos reales de los trabajadores urbanos, de hecho, aumentaron un 42,8% entre 1952 y 1957, pero este aumento no era distribuido equitativamente entre ocupaciones. Los trabajadores en la línea de producción vieron la implementación de “una compleja serie de bonificaciones y recompensas individuales añadidas a los salarios.” En las empresas “conjuntas” (esto es, empresas recientemente

nacionalizadas, la mayoría en las ciudades portuarias) los salarios en realidad cayeron, como en Shanghai, donde “los trabajadores en las recientemente nacionalizadas fábricas textiles vieron sus ingresos reales caer entre un 50 y un 60 por ciento,” una pérdida solo parcialmente compensada por un aumento de las prestaciones sociales.[37]

Muchas industrias, asoladas por pobres estadísticas de producción y prácticas caóticas sobre el terreno también pusieron en marcha el pago por pieza para los trabajadores individuales: “Para 1952 más de un tercio de todos los trabajadores industriales participaban en sistemas de pago por pieza y para 1956 el porcentaje había subido al 42 por ciento.” Aparte de los grados salariales para cuadros a nivel de fábrica, había rangos adicionales para “personal de servicio”, ocho rangos para “personal técnico” y cinco para “técnicos”, cuatro para “técnicos asistentes” y toda una serie de “pago de bonificaciones a personal de gestión y técnico en todos los niveles del sistema industrial cuando se alcanzaban o superaban los objetivos.”[38]

Estas jerarquías de grados salariales, bonificaciones y pagos por pieza se correspondían al intento de racionalizar la industria china construyendo nuevas fábricas modelo según las líneas del Modelo Soviético y ajustando a la fuerza prácticas preexistentes en las ciudades portuarias en unidades industriales en paralelo con las del noreste. Pero, de nuevo, la forma ideal del Modelo Soviético nunca se materializó. No solo hubo tensiones entre las jerarquías duales de aquellos con privilegios técnicos contra aquellos con privilegios políticos dentro de la fábrica, también hubo el simple absurdo de intentar forzar el miasma industrial de las ciudades portuarias en un modelo único, racionalizado, diseñado originalmente para adecuarse a las necesidades de la industria pesada.

Hacia finales de los años 50, los planificadores chinos empezaron a comprender que “el sistema no se adaptaba a las condiciones chinas técnica, económica o políticamente.” La amalgama de decenas, si no cientos de miles de pequeños artesanos, talleres y fábricas en grandes empresas industriales creó una pesadilla logística en muchas ciudades, ocasionando multitud de “conflictos por la tasación del valor y la compensación” así como “problemas que afectaban al personal y la autoridad de gestión”, en los que “gestores, propietarios y personal técnico” de las viejas plantas competían por ver quien “tendría qué responsabilidades y poderes en la nueva organización.”[39]

Lo que es más importante, la intrincada jerarquía de salarios basada en el talento, la industria y la relación con el estado nunca se materializó. Aunque los grados se diseñaron con perfecto detalle, nunca se correspondieron a las tendencias reales en salarios y beneficios observadas en el periodo. Algunas de las divisiones incentivadas por el estado central de hecho se profundizaron, como fue el caso con los trabajadores privilegiados en las industrias pesadas estatales frente a las empresas colectivas infrafinanciadas, que empleaban más trabajadores temporales y con contrato. Pero otras jerarquías, como los grados salariales basados en las capacidades técnicas, nunca se aplicaron en la forma planeada, a pesar de la propaganda de lo contrario. Lo que se materializó fueron nuevas jerarquías caóticas, nuevas relaciones con el estado y nuevas formas de subsistencia, muchas de las cuales, aunque nuevas, podían reclamar un parentesco tanto con las instituciones de la china prerevolucionaria como con las soviéticas.

En estas nuevas jerarquías, ciertas regiones fueron privilegiadas sobre otras. Las ciudades portuarias sufrieron una financiación inadecuada y una estructura industrial que tenía poco parecido con la supuesta por las directivas de la planificación central. Esto dio como resultado la necesidad de numerosas correcciones a corto plazo, muchas de las cuales se convertirían inadvertidamente en los cimientos a largo plazo de nuevas configuraciones de poder y métodos de producción. Entre los

problemas más acuciantes estaba el riesgo de inflación. A medida que aumentaban los salarios, el PCC temía el surgimiento de un nuevo ciclo inflacionario similar al que paralizó a los regímenes japonés y del GMD –y el primer “pico” de inversiones rápidas en 1953 empezó, de hecho, a prender de nuevo la inflación.[40] Como respuesta, se animó a los gobiernos locales a dar alternativas a los salarios monetarios. Esto dio como resultado que muchos gestores de empresa revitalizaran prácticas iniciadas por anteriores industrializadores, sean señores de la guerra, nacionalistas o japoneses, todos los cuales buscaron parches locales para el caos inflacionario en tiempos de guerra internalizando la reproducción del trabajo dentro de la fábrica mediante la provisión directa de cosas como alimentos, vivienda y asistencia sanitaria sin recurrir al mercado.

Trabajo sin valor

Las nuevas instituciones de bienestar del PCC, por tanto, en realidad remontaban su historia a anteriores soluciones locales, a corto plazo y a menudo independientes más que a cualquier directiva estatal central para la provisión de prestaciones sociales: “las prestaciones en el lugar de trabajo como institución se habían desarrollado de manera independiente en las ciudades chinas durante la hiperinflación de los años 40. Los esfuerzos del PCC por acabar con la inflación se vieron facilitados por la continuación de la práctica de que las fábricas proporcionasen alimentos y otras necesidades básicas a los trabajadores.”[41] Este fue el inicio del sistema *danwei*, o “unidad de trabajo”, que se extendería pronto a la totalidad de la industria china. En este sistema, el nuevo régimen ejercía el poder mediante la penetración de las unidades básicas en la sociedad, incluidas fábricas y otras empresas,”[42] simultáneamente reduciendo el reemplazo de trabajadores, previniendo la inflación y haciendo que los trabajadores dependiesen directamente de la asignación de recursos a nivel de empresa del estado central, más que de los salarios monetarios.

Esta relación entre los trabajadores y el estado se convertiría en una de las características más decisivas del régimen socialista de desarrollo, que progresivamente gestionó el trabajo como si fuese un componente de la fábrica. Los recursos para la reproducción del trabajo, más que ser empaquetados en el salario, eran en cambio extraídos de los fondos de la, así llamada, “Inversión en Construcción de Capital” (ICC) pensados originalmente para la compra de nueva maquinaria y la construcción de complejos fabriles. El total de ICCs “pasó de 2.900 millones de yuanes en 1952 a 10.005 millones de yuanes en 1957,” consistente con el foco del Plan Quinquenal en la expansión de las instalaciones industriales. Pero en el curso de los años 50 cantidades crecientes de estos fondos de inversión empezaron a ir a “ICC no productivo”, que suponían “proyectos como la construcción de unidades residenciales, hospitales y otras instalaciones que no contribuían directamente a la producción económica.” Entre 1951 y 1954 estos proyectos no productivos (o, más exactamente, reproductivos) se comieron más del 50% del total de ICC.

El Primer Plan Quinquenal, por tanto, resulto decepcionante. En realidad, la construcción de nuevas instituciones reproductivas era tan esencial como la priorización de la industria pesada. Estas instituciones crearon nuevas interconexiones entre los trabajadores y el estado y facilitaron nuevos métodos de control social. Mientras tanto, la reproducción y el control de los trabajadores eran tratados, en la práctica, como algo adyacente o idéntico a la inversión en fábricas como tales, sin gestionar las prestaciones sociales a nivel gubernamental nacional, provincial o incluso local, sino a nivel de empresa industrial, igual que las inversiones en planta y maquinaria.

Este acuerdo forzó en realidad al estado a extraer un excedente absoluto de la industria, aunque no fuese más que para sostener estos pagos de prestaciones sociales. Pero también se aseguró de que

este excedente nunca pudiese evolucionar a un valor excedente, debido a su creciente separación del salario y la casi total ausencia de algo parecido a un mercado de trabajo que impidiese que la fuerza de trabajo se convirtiese en una mercancía aunque el trabajo como tal fuese tratado por los planificadores como cualquier otro bien de producción.[43] Mientras tanto, este excedente absoluto en la industria fue, de hecho, un excedente extraído de un excedente, pues el producto de los obreros industriales era solamente una derivación del excedente extraído a los trabajadores agrícolas. El grano fue siempre el principal motor productivo del régimen socialista de acumulación, y su transformación alquímica en acero fue el producto excedente de los consumidores netos de grano del sistema: la fuerza de trabajo industrial.

Se formaron otras jerarquías nuevas dentro de la fuerza de trabajo industrial, así como en *danwei* individuales. La proximidad al estado central y el priorizado sector de la industria pesada fue una de tales jerarquías, con aquellos “en la periferia del empleo industrial, en el inmenso sector artesano urbano” recibiendo “las pagas más bajas y solo exiguas prestaciones sociales, si es que recibían alguna.”[44] Pero todas eran en realidad jerarquías en la distribución del excedente absoluto de grano extraído al campesinado o a procesos medioambientales no humanos (en nuevas olas de deforestación y asentamientos de frontera, por ejemplo).

Por el contrario, las jerarquías basadas en la capacidad técnica que pretendían los planificadores centrales nunca llegaron a tomar forma. Durante los años 50 en centros industriales como Shanghai, “había poca distinción en la paga entre trabajadores especializados y no especializados.”[45] El estado no podía determinar los salarios de los trabajadores, ni siquiera en las empresas estatales, debido a la enormidad de la tarea. En el curso de la nacionalización, “los funcionarios de la RPC ganaron control del gasto salarial de más de 7 millones de trabajadores industriales de todo el país,”[46] forzando al estado a permitir que los ministerios individuales determinasen sus propias tasas de pago y a las empresas a que lo aplicasen.

Pero esta implementación era raramente consistente con las tasas determinadas por estos ministerios. A las empresas las autoridades de planificación les daban un presupuesto salarial fijo y a los trabajadores en la empresa frecuentemente se les permitía ejercer considerable influencia en la distribución de esta suma. Aquí los aspectos del Alto Estalinismo del Modelo Soviético quedaron muy en evidencia, cuando los salarios no eran establecidos por los directores de la fábrica, según el sistema de “gestión unipersonal”, sino que por el contrario se establecían en “campañas” de movilizaciones de masas para el ajuste salarial en las que “los trabajadores discutían abiertamente y debatían entre ellos quién merecía aumentos de salario y quién no.” El resultado, en la inmensa mayoría de los casos era que estas reuniones “tendían a dirigir los aumentos salariales hacia los trabajadores relativamente más viejos con grandes familias que mantener”, creando por tanto un “sistema salarial informal por la antigüedad” que persistiría durante toda la era socialista, reforzado por la afirmación cultural de los trabajadores mayores quienes habían sufrido los regímenes laborales prerevolucionarios, y quienes a menudo consideraban a los trabajadores jóvenes mimados por la relativa prosperidad del socialismo.[47]

Además de la creciente división entre trabajadores jóvenes y viejos en la fábrica, volvió a salir a la superficie la red familiar como una forma predominante de asignación del trabajo y la distribución de excedente. Con el desmoronamiento del mercado de trabajo y la sujeción de los trabajadores mediante el sistema de *danwei* y, más tarde, el *hukou*, las empresas tenían que dirigirse a los ministros industriales del centro para ampliar su fuerza de trabajo. El problema del reemplazo laboral se solucionó en realidad limitando la capacidad de los trabajadores de emigrar a diferentes

ciudades y atando la elegibilidad para pensión a los años trabajados en una empresa dada – reforzando de nuevo la jerarquía por antigüedad. La dificultad de conseguir nuevos trabajadores animaba a las empresas a acaparar trabajadores, incluso en las recesiones económicas, pero la incapacidad de contratar “de la sociedad” –esto es, contratar libremente a urbanitas desempleados o migrantes rurales– ponía fuertes límites geográficos a la reserva de trabajadores disponibles.[48]

La solución más fácil a este problema, adoptada como un parche local por empresas de todo el país, fue la práctica del “sustituto (*dingti*)”, por la que la empresa contrataría a familiares e hijos de los empleados actuales en la misma unidad de trabajo. Dadas las limitaciones para contratar, “el gobierno chino promocionó inadvertidamente una práctica intensamente localista de herencia ocupacional de la unidad de trabajo.”[49] Al hacerlo, el PCC revitalizó la unidad familiar como fuente integral de privilegio social, fusionándola al *danwei* y por tanto al estado. Las familias que tenían un mal trabajo o poca influencia en sus empresas tenían poco poder de negociación y por tanto veían a los miembros de su familia deportados a ciudades lejanas (a menudo en el interior) por las demandas de asignación laboral nacional. Esto creaba un estrés financiero y emocional que impedía que estas familias ascendiesen en la jerarquía distributiva.

Ni siquiera la coordinación entre empresas desarrollada más tarde en los años 50 se correlacionaba con la estructura establecida por el Plan Quinquenal. Fuera del noreste, los ministerios industriales fueron forzados a devolver cantidades importantes de poder a los funcionarios locales. En Shanghai y Guangzhou, esto dio como resultado la importancia inflada de los Departamentos de Trabajo Industrial (*gongye gongzuo bu*) en relación a las funciones asignadas. Supuestamente una institución menor bajo la dirección del comité municipal del partido, estos departamentos finalmente “interpretaron un papel crítico en la traslación de las directrices políticas y administrativas centrales a la práctica real en las plantas industriales [...] y se quedarían con el tiempo a cargo de la mayor parte de las funciones de supervisión de determinadas fábricas en sus ciudades,” a pesar de no haberseles asignado este rol en la fluida jerarquía concebida por las autoridades planificadoras.[50] A finales de los 50, esta descentralización tomaría formas extremas.

Colectivización del trabajo rural

Todos estos cambios en las ciudades, sin embargo, estuvieron afianzados por transformaciones monumentales en el campo. Al mismo tiempo que la aplicación de la primera etapa de nacionalizaciones y el primer Plan Quinquenal, la producción rural fue colectivizada en cuatro etapas a lo largo de los años 50. Las primeras dos etapas implicaron la formación de “cooperativas”, mientras las dos últimas implicarían la formación de “colectivos”. Durante el movimiento de reforma agraria, se habían formado equipos de ayuda mutua de seis o más hogares con el objetivo de ayudar a la producción de granjas individuales. Aunque guiados por el partido, esta fue una respuesta fundamentalmente local y voluntaria al hecho de que las herramientas agrícolas, y muy especialmente los animales de trabajo, tenían que ser divididos entre los hogares cuando se los quitaban a los terratenientes. Estos equipos de ayuda mutua eran estacionales, juntándose normalmente en los momentos de la cosecha y la siembra, y permitían ser “económicamente viables” a las pequeñas parcelas al compartir recursos escasos.[51] También se crearon cooperativas de suministros y comercialización, esta vez por el partido, ya que competían con los comerciantes locales en la ofensiva por ganar el control sobre el producto excedente. Un equipo de ayuda mutua, por ejemplo, podía recibir insumos como fertilizante de una de estas cooperativas a cambio de una cantidad específica de grano. A su vez, las cooperativas de suministros y comercialización presionaban a las familias campesinas y ofrecían incentivos para colectivizar aún más.[52] Estas

cooperativas estaban integradas en el sistema unificado de compra y comercialización iniciado en el otoño de 1953 cuando los comerciantes privados fueron expulsados del mercado agrícola.

En 1954 y 1955, durante la segunda etapa de colectivización, la mayor parte de los equipos de ayuda mutua se convirtieron en “cooperativas de productores agrícolas menores” formadas por grupos de aproximadamente 20 hogares. Había surgido la visión dentro del partido que era necesario un nivel más alto de cooperación para que fuese más fácil organizar el trabajo rural no utilizado, especialmente durante la estación de inactividad. Si el proceso era demasiado lento, se pensaba que echarían raíces nuevas desigualdades a medida que algunos hogares o equipos de ayuda mutua ganasen recursos a expensas de otros, y a mediados de los 50 estaban apareciendo informes de desigualdades.[53] Estas opiniones se convirtieron en una gran fuerza de empuje dentro del partido, tanto en el centro como en el campo, para una colectivización más a fondo mediante el Gran Salto Adelante (GSA a partir de ahora).

Aunque guiadas por el Partido, las cooperativas no fueron simplemente impuestas al campesinado. Se ofreció crédito financiero y ayuda técnica como incentivos para unirse,[54] y hay pocos indicios de una gran resistencia en esta etapa pues los campesinos todavía mantenían la propiedad sobre los medios de producción y la tierra, ambos usados ahora colectivamente pero todavía técnicamente propiedad de los hogares. Las cosechas se dividían según el trabajo y la tierra aportados. El método exacto para calcular esta remuneración era difícil y variaba según el lugar, aunque el Partido prefería sistemas que destacasen las contribuciones del trabajo sobre la propiedad.[55]

La contribución de trabajo individual se medía en “puntos de trabajo”. El sistema de puntos de trabajo, que perduró hasta la descolectivización de finales de los años 70, era complejo y en continuo cambio. Diferentes números de puntos eran asignados a diferentes trabajos, normalmente con una media de unos 10 puntos por un día completo de trabajo de un hombre y 8 de una mujer. En las cooperativas, los puntos de trabajo totales de un campesino eran intercambiados con el colectivo a final de año por grano, otros productos, y dinero en metálico. Su “valor” era “calculado dividiendo el producto total neto del colectivo (tras los fondos colectivos y la acumulación) por los puntos de trabajo combinados de todos los miembros.”[56] La complejidad de este problema de remuneración contribuyó probablemente a la desaparición de las cooperativas.

Mientras solo un 2% de los hogares rurales eran miembros de cooperativas en 1954, a finales de 1956, el 98% se habían unido. Este año marcó una rápida aceleración en la reorganización de la vida rural.[57] Pero la producción de excedente agrícola estaba creciendo más lentamente de lo esperado y, debido a esto, empezaron a surgir desacuerdos dentro del partido respecto a la velocidad de la transformación rural. Mao y otros presionaron por un cambio más rápido, a pesar de la falta de una base industrial que pudiese proporcionar la mecanización de la agricultura, pues veían el lento crecimiento de la producción agrícola como un obstáculo para una rápida industrialización. La mayoría del comité central del PCC parecía haber estar preocupado por que una expansión demasiado rápida de las cooperativas fuese desordenada y potencialmente se perdiese el apoyo de las masas rurales. Esto ralentizó temporalmente el proceso a principios de 1955 antes de que Mao presionase con éxito por un proceso más rápido en el verano de ese mismo año. Mientras ambos lados del debate usaban el tema de la diferenciación creciente de clase como prueba para su propia posición, ambos compartían también una preocupación básica por la productividad rural y el control del estado sobre el excedente. Sobre el tapete estaba el mejor modo de garantizar las ganancias de la producción agrícola.

De 1956 a 1957, en la tercera etapa de colectivización, estas cooperativas de productores de “etapa inferior” se convirtieron en colectivos, llamados “cooperativas superiores de productores agrícolas”, en las que los hogares individuales abandonaban su propiedad de la tierra, ganado y herramientas agrícolas a colectivos de entre 40 y 200 hogares.[58] Hubo más resistencia en esta etapa, aunque cuánta es un tema a debate, y el partido también fue más coercitivo en el impulso de este proceso. Bajo este sistema, los retornos se dividían únicamente de acuerdo a la contribución laboral individual, y el ganado, herramientas y tierra estaban colectivizados. Como respuesta, muchos campesinos parecen haber consumido buena parte de su ganado como forma racional de resistencia. El tamaño mayor de estos colectivos hizo más fácil para el estado procurarse el excedente agrícola que necesitaba para alimentar a las ciudades ya que había menos unidades de las que extraer.

En 1958 el Gran Salto Adelante (GSA) empezó con el surgimiento de colectivos aún mayores llamados comunas –la cuarta y final etapa de colectivización. Estas comunas rurales abarcaban una ciudad de mercado y las aldeas que la rodeaban, con decenas de miles de miembros. La forma comuna no estuvo planificada desde el principio, sino que surgió en ciertas áreas como respuesta a condiciones locales y la necesidad de desplegar una mayor fuerza de trabajo para grandes obras de infraestructura, especialmente riego y embalses. Los cuadros de nivel bajo fueron una fuerza dirigente del proceso. Los campesinos a menudo eran desplazados a grandes distancias y permanecían fuera de su hogar durante meses en cada ocasión. Solo después de que el fenómeno surgiese localmente fue reconocido por el estado como parte del GSA. Este reconocimiento, a su vez, llevó a la difusión de la forma comuna por toda la China rural. Las comunas llegaron a ser presentadas como una rápida “transición de una sociedad socialista a una comunista”, tanto nacional como internacionalmente (como parte de la creciente competición con los rusos). En agosto de 1958 –después de que la forma empezase a aparecer en el campo– el comité central aprobó una resolución sobre las Comunas Populares, declarando que “La realización del comunismo en nuestro país no está lejos. Deberíamos explotar activamente el modelo de Comuna Popular y descubrir los medios concretos con los que hacer la transición al comunismo.”[59]

En los años 50, especialmente durante el GSA, la realización del comunismo en el campo también significaba industrialización rural. Un eslogan clave del periodo era “caminar sobre dos piernas”, queriendo decir que las industrias urbanas a gran escala intensivas en capital deberían desarrollarse junto con las principalmente rurales bajas en capital e intensivas en trabajo del sector agrícola.[60] Mientras el sistema tradicional de industrial rural artesana había constituido un “vínculo orgánico entre el cultivo y el procesamiento de productos agrícolas” –muchos de los cuales serían luego vendidos en el mercado urbano– este “vínculo orgánico” había sido cortado por el sistema de compra del estado.[61] Los ingresos de los hogares en áreas que se habían especializado en la producción artesana cayeron cuando empezó la colectivización.[62] Pero los colectivos y especialmente las comunas durante el GSA mantuvieron e incluso ampliaron la industrialización rural. La agricultura debía ser modernizada tecnológicamente no por la importación de insumos industriales urbanos sino por el contrario por la producción local de baja tecnología, un proceso de autodependencia. El campo tenía que movilizar su propia fuerza de trabajo para su propio desarrollo, todo ello mientras buena parte de su excedente era extraído por el estado para el desarrollo industrial urbano.

Esto también significaba movilizar y desviar el trabajo rural (principalmente masculino) a la producción no agrícola, reemplazando a muchas de las viejas industrias artesanas que todavía funcionaban dentro de los hogares rurales. Se crearon siete millones y medio de nuevas fábricas en

menos de un año al principio del GSA.[63] En el invierno de 1957-1958 hasta cien millones de campesinos trabajaron en proyectos de riego y conservación de agua.[64] Y como es bien sabido, brotaron fábricas de hierro y acero en los patios traseros de toda la China rural en respuesta a un llamamiento a que la producción industrial sobrepasase la producción agrícola –un llamamiento que fue tomado como un objetivo en todas las localidades, no solo como objetivo nacional. Este desvío de trabajo no solo se produjo durante la estación de inactividad. El trabajo en las granjas disminuyó como parte del empleo total rural durante el GSA, y la producción pronto le siguió. Mientras las estimaciones iniciales mostraban que el rendimiento agrícola en 1958 era el doble que el del año precedente, esto resultó ser falso, y en el verano de 1959 se revisó a la baja en un tercio.[65] Con el desvío de trabajadores fuera de la agricultura, las cosechas se abandonaron y se pudrieron los alimentos.

El sistema de distribución (*fenpei zhidu*) se modificó de nuevo para que lo poco que quedaba de la economía privada fuese completamente suprimido. Hasta el GSA (y durante las tres primeras etapas de la colectivización) los hogares campesinos habían mantenido pequeñas parcelas privadas sumando aproximadamente un 10% del total de tierra cultivable. Fueron abolidas durante el GSA, aunque volverían pronto en la racionalización de los años 60. Aunque ausente solo durante unos pocos años, la supresión de estas parcelas privadas tuvo una importancia crucial puesto que actuaban como último colchón contra el hambre. Asimismo, el último de los mercados privados de grano y bienes agrícolas desapareció. Un sistema de “suministro gratuito” (*gongjizhi*) se impuso sobre la remuneración según el trabajo (*gongzizhi*) y según este sistema se cubrían las necesidades básicas de todos los miembros de la comuna en muchas comunas, si bien no todas.[66] Los comedores comunales, que se convirtieron en un componente clave de distribución, surgieron desde abajo en muchas comunas, aunque esto fuese en contra de las regulaciones del comité central.[67] Con el partido poniéndose al día, Mao declaró en agosto de 1958 que “cuando el pueblo puede comer en comedores y que no se le cargue por la comida, esto es comunismo.”[68] La práctica de la libre distribución se extendió de comuna en comuna, con el apoyo de Mao. El sistema resultante, sin embargo, se extendió de manera desigual y, finalmente, también resultó ser inestable. Las comunas ignoraron las regulaciones y adoptaron diferentes niveles de suministro gratuito, de grano, a comidas, de todas las necesidades básicas.[69] Las comunas más pobres adoptaron sistemas mixtos de distribución, en los que algunos bienes estaban vinculados al trabajo y otros no. La mayor parte conservaron algún grado de pago en puntos por trabajo.

Como la granja familiar patriarcal, la división de género del trabajo fue fundamental para la gestión del trabajo rural bajo las comunas. Mientras el trabajo masculino se desplazó a trabajos suplementarios, las mujeres se encargaron progresivamente de la agricultura, donde a su trabajo se le asignaban normalmente menos puntos por trabajo que al trabajo agrícola masculino.[70] Al mismo tiempo, el trabajo reproductivo de las mujeres nunca fue totalmente remunerado. Bajo las cooperativas de productores agrícolas superiores, las mujeres trabajaban en los campos durante el día por puntos de trabajo y en casa produciendo ropas para sus familias por la noche, para lo que se les asignaban puntos por trabajo adicionales. El trabajo artesano de las mujeres, que había traído dinero al hogar en tiempos anteriores, era ahora más invisible que nunca.[71] Durante el GSA hubo alguna socialización del trabajo reproductivo de las mujeres, muy notablemente bajo la forma de comedores colectivos, pero el estado no puso recursos en estos cambios ni impulsó a las comunas para que lo hiciesen, y las mujeres continuaron trabajando más horas, muchas de ellas no pagadas.[72] Este trabajo no pagado fue fundamental para la estrategia de acumulación del estado.[73]

A medida que los comedores se extendían de comuna en comuna, también lo hacía la competencia por la producción. Con la “política al mando” y la planificación reemplazada por objetivos descentralizados, reclamar una mayor producción era una forma de mostrar la buena política de uno, y el incentivo para mentir sobre la producción creció. Pero a medida que las comunas inflaban las cifras de su producción, el estado aumentaba sus extracciones y también desplazaba más trabajo rural a las ciudades. Comparado con 1957, la adquisición de grano por parte del estado creció un 22% en 1958, un 40% en 1959 y un 6% en 1960.[74] Combinado con el desvío de trabajo rural a la producción suplementaria de acero y otros proyectos no agrícolas, la producción agrícola ya no cubría la demanda.

Los comedores colectivos y el enorme tamaño de las comunas hizo casi imposible que los campesinos viesan cómo su trabajo afectaba a su propia subsistencia. La contabilidad y el sistema de puntos por trabajo habían básicamente colapsado. Cuando el rendimiento de las cosechas cayó en 1959, la comida empezó a agotarse en los comedores y los campesinos se quedaron en casa para conservar la energía.[75] El control colectivo sobre el trabajo se desintegró. La mayor parte de comedores gratuitos solo duraron tres meses, y en el otoño de 1958 hasta los salarios de los cuadros de la comuna fueron parados.[76] Las comidas en los comedores que continuaron existiendo en 1959 tuvieron que ser compradas con tickets de comida repartidos de acuerdo con el trabajo.[77] En la primavera de 1959, el comité central intentó hacer volver de nuevo a las comunas a un sistema de remuneración según el trabajo: “El principio de distribución según el trabajo implica calcular el pago según la cantidad de trabajo que uno haga. Cuanto más trabajo se haga, más se ganará.” Y las cosechas de verano iban a ser distribuidas en un 60 o 70% según el trabajo.[78]

Aunque el repliegue inicial ya había empezado, el hambre empezó a golpear esa primavera. No fue hasta 1960 que el sistema de suministro gratis fue de nuevo suspendido, esta vez permanentemente. En junio, las regulaciones sobre la distribución en la comuna establecieron que “los equipos de producción deben aplicar conscientemente un sistema de distribución de acuerdo con el trabajo, con más paga por más trabajo, para evitar el igualitarismo que se encuentra actualmente en la distribución a los miembros de la comuna.”[79] La producción de grano cayó, siendo la de 1962 apenas el 79% de la de 1957, y otros productos agrícolas cayeron aún más drásticamente.[80] Decenas de millones murieron en el campo durante estos años.[81] Tal como se analiza en “Espigando los campos de bienestar” -también publicado en nuestra web-, la supervivencia y la resistencia fueron de la mano mientras el GSA en las instituciones rurales se derrumbaba. [82] Los cuadros perdieron el control sobre la población rural, quien tomó el asunto en sus propias manos robando de los almacenes comunales, rebuscando comida, comiendo los brotes verdes de las plantas antes de que grano pudiese madurar y huyendo del campo. La resistencia fue castigada, a su vez, con violencia y la retirada de las raciones de comida, potencialmente una sentencia de muerte en aquella época. Tras la hambruna, reconstruir las instituciones del estado y el poder del partido en el campo se mostraría una tarea difícil.

La relación rural-urbana

La intención del partido de la transformación de la sociedad y la producción rural en los años 50 tenía como objetivo construir los cimientos económicos del desarrollo industrial de China. Esto necesitaba la construcción de una nueva relación rural-urbana. Las instituciones de esta nueva relación, establecidas a mediados finales de los años 50, fueron creadas para extraer el excedente rural principalmente mediante el control sobre el mercado de grano. A medida que crecía la población urbana debido al crecimiento natural y a la migración libre permitida en los primeros 50,

los precios de los alimentos básicos subieron, en aquel momento todavía controlados principalmente por comerciantes privados. Este crecimiento de la demanda llevó a un rápido aumento de los ingresos campesinos durante 1954.[83] Aunque esto señalaba una prosperidad relativa, también generaba límites al desarrollo nacional. Mientras el estado controlaba el 72% del excedente comercializable de grano en 1952, el año siguiente solo consiguió comprar el 52% cuando los comerciantes se amontonaron en el mercado, básicamente apropiándose de la base impositiva.[84] Como las ciudades pagaban más por el grano, la capacidad del estado de invertir en la expansión de la producción industrial estaba restringida.

Los beneficios de los comerciantes de grano constituían una demanda secundaria sobre la producción excedente rural (después de la de la pequeña aristocracia rural) que el estado aspiraba a eliminar. El medio para eliminar esta demanda de la competencia fue el sistema de “compra y comercialización unificada” (*tonggou tongxiao*) instituido en el otoño de 1953 –un pilar institucional básico de la nueva formación social, y el mecanismo de financiación que hizo posible el Primer Plan Quinquenal. Bajo este sistema, que duró hasta los años 80, solo el estado tenía el derecho a comprar y vender grano, y lo hacía con precios fijos y cuotas. Esto significaba que el estado podía establecer los “precios” como desease, controlando el consumo rural y extrayendo excedente rural en el proceso.[85] Obviamente, los “precios” aquí perdieron la función que tienen en las economías de mercado, tomando en cambio el carácter de cantidades puras. Entre 1952 y 1983, las compras del estado y los impuestos agrícolas supusieron aproximadamente del 92% al 95% de las ventas de las granjas.[86] Mientras la cantidad de grano extraído del campo vía impuestos siguió siendo la misma durante los años 50, el descenso de los precios de los bienes rurales en relación a los bienes urbanos se convirtió progresivamente en una forma más importante de tasación oculta.[87] Con el tiempo, el mercado privado rural a urbano de bienes agrícolas prácticamente dejó de existir.

Una segunda institución clave de la nueva economía nacional fue el sistema de registro de hogar o *hukou* desarrollado durante los años 50. Como con el nuevo sistema de comercialización del grano mencionado más arriba, la preocupación del estado por los alimentos –tanto para la exportación como para alimentar a la población urbana– transformó el *hukou* de un sistema relativamente mínimo usado para rastrear los potenciales enemigos a una institución de amplio espectro que dividió a los chinos en productores de grano (titulares de un *hukou* agrícola) y consumidores de grano (titulares de un *hukou* no agrícola). El flujo incontrolable de migrantes a las ciudades durante los años 50 –primero buscando trabajo en las nuevas industrias y después huyendo de la hambruna en el campo– dio el impulso para usar los registros de *hukou* para fijar a la gente en sus aldeas. Esto se consiguió mediante la asignación de beneficios del estado según el estatus del registro –impidiendo en la práctica que los migrantes rurales pudiesen obtener trabajos en la ciudad. Mediante el sistema urbano de *danwei*, a los titulares de *hukou* urbanos se les proporcionaría una cuota de grano a precios subvencionados por el estado, mientras a los titulares de *hukou* rurales se les obligaba a producir grano y no recibirían raciones del estado, recibiendo a cambio derecho a una parcela de tierra, o una parte directa de la producción agrícola de la cooperativa, más tarde colectivo.[88] Con la crisis migratoria que acompañó al Gran Salto Adelante, el sistema de *hukou* llegó a ser utilizado como la principal herramienta para controlar la migración y la tasa de urbanización, creando una nítida división entre las esferas rural y urbana al permitir las deportaciones masivas de nuevos migrantes. La compra y comercialización unificada y el *hukou* junto con la colectivización rural fueron las instituciones estructurantes básicas que permitieron la

estrategia de acumulación del PCC durante el periodo socialista, creando un sistema fracturado e inestable que solo permanecía unido por las sucesivas extensiones del estado.

La primera ola de huelgas

Mientras el GSA fue el primer periodo de grave agitación en el campo, los conflictos en las ciudades habían empezado a ganar impulso tan pronto como en 1956, llegando a un punto crítico en 1957 en una de las mayores olas de huelgas en la historia china. Geográficamente, la agitación se centró en las ciudades con puertos en la costa y los ríos, donde antiguas redes de producción precedieron las campañas de industrialización y nacionalización, y donde el movimiento de los trabajadores chinos había sido más fuerte.

En la nueva división de poder, muchas de las ciudades portuarias estaban cayendo en la jerarquía política y económica. Ciudades como Shanghai y Guangzhou eran poderosas desde el punto de vista de la población y la producción, pero también relativamente infrafinanciadas en el Primer Plan Quinquenal. La nacionalización en estas ciudades implicaba menores cantidades de inversión que las que se ofrecieron a las nuevas zonas de industrialización y a las autoridades en cambio se les indicó que consolidasen numerosas empresas pequeñas en grandes complejos industriales estatales “de propiedad conjunta”. La composición industrial preexistente de estas ciudades, basada en industrias ligeras como las textiles y las de bienes de consumo duraderos, aseguraba aún más su pobre posición en relación con el Plan Quinquenal, que destacaba la industria pesada.

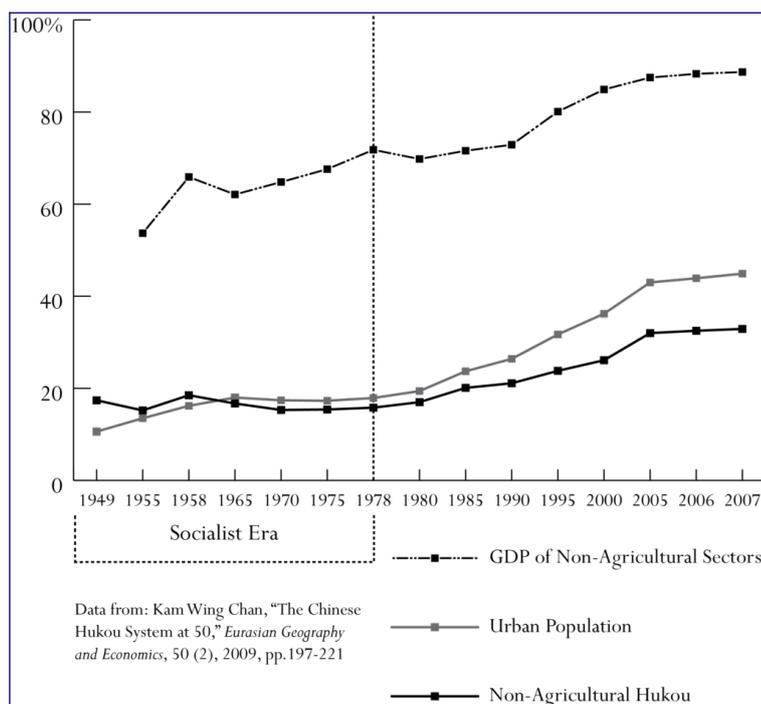
Los trabajadores en estas empresas de propiedad conjunta, por tanto, no solo no tenían los privilegios de sus equivalentes en la industria pesada estatal, sino que también vieron las ventajas que habían arrancado a los propietarios de las fábricas en la pasada década gradualmente eliminadas. Bajo la “propiedad conjunta”, perdieron progresivamente las oportunidades de participar en la gestión, siendo testigos del destripamiento de las instituciones democráticas que habían sido construidas en la empresa como contrapoder al de los propietarios privados. Muchos de estos propietarios privados, junto con el personal de gestión que habían empleado, fueron simplemente transferidos a posiciones de autoridad dentro de la nueva estructura industrial, haciendo aún más insultante el olvido de las instituciones propias de los trabajadores. Y lo que quizá es más importante, la cifra total de gestores, supervisores y otro personal administrativo se disparó, constituyendo “más de un tercio del total de empleados en las empresas conjuntas de Shanghai.”^[89] Este aumento del personal administrativo se hizo necesario por la escala de la consolidación y el carácter caótico de la infraestructura industrial preexistente en las ciudades portuarias. En cualquier caso, la práctica parecía puramente improductiva desde el punto de vista de la mayor parte de los trabajadores de base, provocando así más resentimiento.

Cuando la nacionalización de las restantes empresas privadas se completó a principios de 1956, muchos trabajadores de las nuevas empresas de propiedad conjunta, vieron caer su salario nominal, reemplazado solo en parte por nuevas prestaciones sociales y sistemas de pago por pieza. Al mismo tiempo, hubo una repentina ofensiva para aumentar la producción pues se acercaba la fecha límite del Primer Plan Quinquenal. Esto implicó “horas extras y turnos extra excesivos”, muchos de ellos no pagados, cuando “órganos de nivel superior aprobaban los turnos o las horas extra necesarios pero rechazaban luego dar dinero extra para salarios, de manera que la empresa tenía que cortar bonificaciones y otros pagos a los trabajadores para compensar la cantidad.”^[90]

Además, las prisas de última hora por cumplir los objetivos del plan forzaron al estado a relajar las restricciones para la contratación, dando como resultado la primera “pérdida de control sobre la

contratación laboral” (*zhaogong shikong*), iniciada en 1956, por la que “el Ministerio de Trabajo descentralizaba los poderes de contratación al permitir a las empresas ir por nuevas contrataciones a las oficinas locales de empleo en lugar de a los ministerios de industria.” El resultado fue que a las firmas se les permitió de nuevo contratar “en la sociedad”, y “el número de trabajadores casi dobló el pronosticado en los planes nacionales.”^[91] Este nuevo repunte en la urbanización trajo nuevos migrantes rurales a las ciudades, inició una mayor integración de mujeres en la fuerza de trabajo industrial, y aumentó la presión sobre las caras infraestructuras urbanas.

Para poner esto en perspectiva: de los cinco millones de trabajadores metidos en el sector estatal en 1956, “la mitad eran habitantes rurales que migraron a las ciudades.”^[92] Esta tendencia urbanística sería brevemente frenada en 1957, junto con la supresión de huelgas, solo para explotar de nuevo durante el Gran Salto Adelante. Aunque la población urbana del país había estado creciendo en pequeñas cantidades durante los primeros años 50, entre 1955 y 1958 los urbanitas saltaron del 13,5 al 16,2% de la población, al ser atraídos los campesinos por la prosperidad y privilegio de las ciudades, y luego al 20% en 1960, cuando los campesinos huyeron de los efectos de la hambruna en el campo. Después de esto, los nuevos controles sobre el movimiento de población vería esencialmente aplanarse este crecimiento durante el resto del periodo socialista, solo para aumentar de nuevo en la era de la reforma.^[93]



A finales del 1956 y principios de 1957, al sentir el descontento y asustados por las recientes revueltas contra regímenes apoyados por los soviéticos en el este de Europa, el PCC patrocinó una “política de (limitada) liberalización y democratización de amplio espectro y aumentó el alcance de las críticas al partido”, en lo que fue conocido como la campaña de las “Cien Flores”.^[94] En las narraciones estándar del periodo, Mao llama a criticar al Partido, y los estudiantes e intelectuales le imitan. Una vez el movimiento se les escapa de las manos, con duras críticas dirigidas al partido y haciéndose comparaciones con la rebelión en Hungría, el partido inicia la campaña Antiderechista algo más tarde en 1957 para frenar el movimiento y castigar a los que habían hablado demasiado duramente sobre el liderazgo. En las explicaciones suele haber ambigüedad sobre si el movimiento de las Cien Flores había sido una especie de truco para sacar a la luz los enemigos potenciales del liderazgo del partido.^[95] Pero, ya fuese un truco o un intento honesto de reforma, la mayor parte de

los relatos coinciden en su retrato del movimiento como un asunto principalmente de arriba abajo, implicando fundamentalmente a estudiantes e intelectuales.

En realidad, la campaña de las Cien Flores fue una respuesta a los conflictos sociales extremos que habían surgido en el curso del Primer Plan Quinquenal. Reconocía simplemente dinámicas que ya estaban alcanzando un punto de ebullición en la sociedad china y las ocultaba bajo las quejas de los estudiantes e intelectuales –figuras que podían ser fácilmente desestimadas como vestigios de la vieja sociedad. Reconocer directamente el antagonismo que existía entre los trabajadores urbanos hubiera planteado la cuestión, en realidad, de si el Partido había perdido el mandato de la clase trabajadora. Eso también implicaba que, después del hecho, los trabajadores tenían que ser “borrados como opositores de la historia de las Cien Flores, siendo presentados solo como defensores del partido durante la campaña antiderechista.”[\[96\]](#) Pero la realidad fue muy diferente.

Las huelgas del año de las Cien Flores empezaron con un pequeño número en 1956, para explotar en todo el país en 1957. Se pueden poner en perspectiva comparándolas con anteriores rebeliones, usando Shanghai, el epicentro de esta y anteriores olas de huelga, como unidad de comparación:

En 1919, Shanghai experimentó solo 56 huelgas, 33 de las cuales estuvieron conectadas con el movimiento del Cuatro de Mayo. En 1925, vio 175, de las cuales 100 en conjunción con el movimiento del Treinta de Mayo. El año de más actividad huelguística en el Shanghai del periodo de la República, 1946, vio un total de 280.[\[97\]](#)

Solo en la primavera de 1957, sin embargo,

Estallaron disturbios laborales importantes (*naoshi*) en 587 empresas de Shanghai [...] con la participación de cerca de 30.000 obreros. Más de 200 de estos incidentes incluyeron salir de la fábrica, mientras otros 100 aproximadamente supusieron disminuciones del ritmo de producción. Adicionalmente, más de 700 empresas experimentaron formas menos graves de descontento laboral (*maoyan*).[\[98\]](#)

Los trabajadores empezaron a establecer paralelismos con la rebelión húngara, coreando “¡Creemos otro Incidente Húngaro!” y amenazando con llevar el conflicto “desde los distritos a la ciudad, al Partido central, a la Internacional Comunista.”[\[99\]](#) Cuando las demandas no fueron rápidamente aceptadas, los trabajadores empezaron también a crear una nueva infraestructura con la que organizarse –que empezaba a ir mas allá de los límites de los complejos de sus unidades de trabajo y que imitaban explícitamente formas de organización que los comunistas mismos habían utilizado en periodos anteriores en la larga guerra revolucionaria:

[...] los trabajadores distribuían folletos para hacer públicas sus demandas y formaron sindicatos autónomos (a menudo denominados *pingnan hui*, o sociedades para la rectificación de agravios). En el distrito de Tilanqiao, más de 10.000 trabajadores se unieron a un “Partido Democrático” (*minzhu dangpai*) organizado por tres trabajadores locales. Algunos manifestantes usaban contraseñas secretas e idearon sus propios sellos de oficina. En diversos casos, se establecieron “cuarteles generales de mando unificado” para dar una dirección marcial a las luchas.[\[100\]](#)

Sin embargo, la composición de los huelguistas nunca superó las divisiones impuestas por la misma reestructuración industrial que había contribuido en primer lugar a la ola de huelgas: “algunos sectores de la fuerza de trabajo, como los empleados de las antiguas empresas privadas, los aprendices y los trabajadores jóvenes, eran mucho más destacados en la agitación.” A pesar de que “muchos de los agravios que dieron lugar a las protestas eran comunes a todas las empresas en

1956-7.”[101] Dentro de la empresa mismo: “Normalmente [...] menos de la mitad de los trabajadores de una fábrica participaban, interpretando un papel desproporcionadamente activo los trabajadores jóvenes.”[102] Las “líneas de división más destacadas” eran entre “categorías socioeconómicas y espaciales: trabajadores fijos contra trabajadores temporales, trabajadores viejos contra trabajadores jóvenes, locales contra forasteros, urbanitas contra ruralitas.”[103]

En algunos casos, esta división dentro de la empresa tomó formas extremas y las huelgas fueron aplastadas por trabajadores más privilegiados, sin necesidad de directrices del gobierno central. Durante una disputa en la Compañía de Fertilizantes de Shanghai en mayo de 1957, 41 trabajadores temporales a los que se les había prometido una regularización pero habían sido repentinamente despedidos atacaron a funcionarios del sindicato, pidiendo ser readmitidos como trabajadores fijos. Tras casi golpear hasta la muerte al director y al vicedirector del sindicato, el sindicato, la liga de la juventud y los trabajadores fijos juraron resolver el conflicto ellos mismos, y los trabajadores permanentes “incluso almacenaron armas preparados para matar a los trabajadores temporales.” Antes de que esto pudiese ocurrir, sin embargo, las autoridades municipales intervinieron y arrestaron a los líderes de los trabajadores temporales.[104]

Dados los peligros planteados por una revuelta abierta de los trabajadores, el partido no solo se puso de lado de los miembros más privilegiados de la fuerza de trabajo industrial –esto es, trabajadores permanentes mayores con familias urbanas empleados en industrias pesadas– sino que también buscó, inicialmente, reformar los sistemas de gestión industrial y política. Tan pronto como el otoño de 1956, los escalones superiores del partido habían comprendido que la ola de huelgas, todavía en sus inicios, tenía raíces en los profundos conflictos engendrados por la política industrial nacional. Los acontecimientos del este de Europa confirmaron aún más estos miedos. En el Octavo Congreso del partido el Modelo Soviético influenciado por los planes quinquenales de los años 30, con su “gestión unipersonal” en el centro, fue rechazado en favor del Modelo Soviético alternativo, basado en los principios del Alto Estalinismo, que favorecían la movilización de masas, la participación de los trabajadores y la supervisión y gestión directa de los comités del partido en lugar del liderazgo tecnocrático de los directores e ingenieros de fábrica.

Aunque promocionadas desde los niveles más altos y reproducidas en la mitología socialista mediante comparaciones históricas con la URSS, las políticas movilizadoras que resultaron fueron a menudo más el producto de soluciones prácticas locales a conflictos a nivel de fábrica y ciudad y, en muchos casos, superarían finalmente los que las autoridades centrales considerarían concesiones aceptables a los trabajadores. En muchas fábricas, se crearon congresos de trabajadores, “formados por representantes directamente elegidos que podían ser revocados por los trabajadores en cualquier momento,” una forma de organización que fue impulsada por el entonces presidente de la Federación Nacional de Sindicatos (FNS), Lai Ruoyu, quien “identificaba la democratización de la gestión como la característica que diferenciaba a las empresas socialistas de las capitalistas”. [105]

Dado su carácter local, la aplicación de estas reformas fue desigual. Los trabajadores que habían puesto en marcha estos cambios aceptaron inmediatamente el reconocimiento formal, mientras aquellos en empresas que tuvieron menos autoactividad respondieron con desconfianza. Algunos trabajadores rechazaron elegir representantes para los congresos, que a menudo solo tenían poderes vagamente definidos.[106] Dado que los planes de producción formulados en niveles más altos del estado permanecían inviolables, no estaba claro cómo esta reorganización administrativa –aunque fuese una verdadera devolución de las decisiones a nivel de fábrica a los trabajadores– solucionaría las limitaciones básicas impuestas a las empresas. Aunque muchas autoridades del partido en aquel

momento, especialmente dentro del liderazgo de la FNS, parecían haberse puesto sinceramente del lado de los trabajadores en sus disputas, también estaba claro que los ataques al “burocratismo” y a los privilegios de los cuadros producían, en el mejor de los casos, mejoras menores en las vidas de los trabajadores desfavorecidos, haciendo poco por eliminar las tensiones concretas de la infrafinanciación de las empresas conjuntas, el estatus del trabajo temporal o de una producción dirigida por las horas extra.

Estas reformas no solo demostraron ser incapaces de responder a las demandas básicas de los trabajadores, sino también de impedir el rápido aumento de la actividad huelguística, que superó peligrosamente las expectativas del partido. El resultado fue un aumento de la represión contra los líderes huelguísticos, una reorganización del liderazgo de la FNS y una avalancha de concesiones a nivel de fábrica que formarían la base del siguiente periodo de reorganización industrial durante el Gran Salto Adelante.

Desde el punto de la represión, los trabajadores sufrieron mucho más que los estudiantes o los intelectuales. Aunque la mano dura contra las huelgas coincidió con la campaña Antiderechista, a los trabajadores se les negó el estatuto político de “derechistas”. Por el contrario, fueron clasificados como “malos elementos”, lo que implicaba simple criminalidad más que cualquier tipo de oposición con principios políticos. No era una diferencia semántica: “trabajadores, y algún funcionario sindical, fueron de hecho encarcelados y enviados a campos de trabajo como secuela del movimiento de las Cien Flores, y algunos fueron ejecutados.”^[107] Cuando funcionarios de alto nivel de la FNS como Lai Ruoyu, Li Xiuren y Gao Yuan apoyaron a los trabajadores, incluso yendo tan lejos como para abogar por sindicatos independientes, el resultado fue la denigración, la destitución y una purga general de la FNS.

La agitación entre los trabajadores siguió tras el fin de la campaña Antiderechista, dando como resultado más concesiones e importantes reformas antiburocráticas durante el Gran Salto Adelante. Pero, a pesar de su tamaño, la ola de huelgas de 1956-57 nunca se convirtió en una verdadera huelga general. Una de las características definitorias de la agitación laboral a mediados de los años 50 fue que “no tuvo una reclamación política central [...] que pudiese galvanizar la opinión pública.”^[108] El resultado fue que la rebelión siguió fragmentada, pues estaba básicamente limitada a problemas locales en el puesto de trabajo. No surgieron formas de organización substancialmente nuevas entre los trabajadores en huelga, ni fueron capaces de reformar significativamente los órganos del PCC existentes.

Es indefendible, por tanto atribuir el fracaso de la ola de huelgas simplemente a las medidas represivas del estado. Generalmente, el estado simplemente no tuvo que intervenir. Las divisiones dentro de la fuerza de trabajo –especialmente las basadas en la antigüedad y en el estatus de fijo contra temporal– fueron a menudo suficiente para impedir que las demandas de los huelguistas consiguiesen mayor apoyo. Los trabajadores en huelga eran a menudo una minoría en sus propias empresas, y a sus demandas se oponían a menudo violentamente otros trabajadores, como en el ejemplo de la compañía de fertilizantes de Shanghai.

El partido aprovecharía pronto este hecho, retratando a los huelguistas como “malos elementos” sin origen familiar proletario intentando engañar a otros trabajadores para que participasen en una conspiración anticomunista. A pesar de la exageración de esta propaganda, el núcleo cierto aquí era simplemente que una parte importante de la fuerza de trabajo industrial nacional estaba suficientemente satisfecha con sus posiciones como para recelar perderlas. Esto era particularmente

cierto entre los trabajadores mayores, quienes no solo recibían salarios más altos y más beneficios sociales, sino que también recordaban las pésimas condiciones de trabajo antes de la revolución.

Las divisiones que impidieron que la huelga se generalizase fueron también el producto de una geografía desigual. Ciudades como Shanghai eran únicas en su alto porcentaje de empresas de “propiedad conjunta” menos privilegiadas, mientras las áreas recientemente industrializadas y las ciudades del noreste tenían una mayor proporción de empresas industriales pesadas estatales, y por tanto recibían una parte mayor de excedente neto durante los años 50. A pesar por tanto de la notoria disminución en salarios y beneficios sociales de los trabajadores de Shanghai, las tendencias nacionales eran o ambigüas u opuestas. A nivel nacional, “la producción de grano y la disponibilidad de nutrientes per capita llegó a su pico en 1955-56” y una parte desproporcionada de lo que fue producido durante este pico fue dado a los centros industriales urbanos, más que a los campesinos que lo habían producido. Esta parte cayó ligeramente en 1957, pero no fue hasta las políticas desastrosas del Gran Salto Adelante que la mayor parte de los centros urbanos viese una verdadera disminución de los estándares de vida.[\[109\]](#)

Orígenes del Gran Salto Adelante en las ciudades

Las políticas industriales del GSA se pueden entender como una respuesta en cierto modo azarosa a varias crisis incipientes en la economía. A pesar del éxito en pausar la transición al capitalismo, las primeras etapas de lo que solidificaría en el régimen socialista de desarrollo fueron en última instancia forzadas a una mimesis mecánica de las dinámicas que habían buscado derrocar. Casi medio siglo de guerras periódicas había terminado y el nivel de vida de una persona media había mejorado, pero las concesiones hechas a la fuerza de trabajo urbana estaban empezando a limitar la cantidad de excedente que se podía extraer, indirectamente, de los trabajadores industriales consumidores de grano, entorpeciendo por tanto la expansión y modernización de la industria. Al mismo tiempo, los años 50 vieron dispararse el número de personal administrativo y técnico estatal mucho más allá de los límites presupuestarios planeados, limitando aún más el excedente disponible para la inversión.

Todo esto había creado una situación en la que, a pesar de ser relativamente próspera, se arriesgaba a la creación de nuevas formas no capitalistas de desigualdad extrema mediante la reinención no intencionada de un modo de producción casi tributario o simplemente otro colapso hacia señores de la guerra. Al mismo tiempo, había el riesgo de que los patrones de crecimiento y transición demográfica evidentes en los años 50, mediante su imitación de las dinámicas capitalistas, llevase finalmente a completar la transición capitalista bajo los auspicios del estado mismo. A finales de los años 50, fue este segundo riesgo el que se volvió más destacado. En el otoño de 1956, coincidiendo con el segundo “pico” del Plan Quinquenal y poco después de que los cambios de poder en la URSS señalaran el deterioro de las relaciones sino-soviéticas, la Primera Sesión del Octavo Congreso del partido (el primer Congreso completo desde 1949) “trazó un programa de moderación económica” que “concebía un sistema económico con un papel importante, aunque subsidiario, del mecanismo de mercado, y que contemplaba incluso el regreso y coexistencia de diferentes formas de propiedad.” El espíritu del congreso “encontraría más tarde eco en muchos de los programas de 1978,”[\[110\]](#) que, por supuesto, reanudarían definitivamente la transición de China al capitalismo.

En 1957, la sobreinversión había dado como resultado un cuello de botella industrial. La escasez perpetua de productos ya había exigido un “racionamiento estricto de los bienes de consumo esenciales” desde 1953, y la presión inflacionaria del segundo pico de inversión (junto con la

agitación obrera) dio como resultado una reducción de los objetivos de planificación en 1957. Ese año asistió pronto a “un aumento del desempleo en los disitritos urbanos y en el campo,” especialmente grave entre los trabajadores recién emigrados que no tenían un puesto fijo en sus empresas. Se pusieron en marcha políticas de control de la natalidad a una escala sin precedentes y las prohibiciones a la migración se endurecieron de nuevo.[111] Tanto las reformas económicas liberales orientadas al mercado propuestas en la Primera Sesión del Octavo Congreso del partido como los programas del GSA que finalmente ocuparon su lugar deben ser entendidos por tanto como intentos divergentes de responder a este mismo cuello de botella económico.

Al principio, el GSA no parecía ser nada más que otra versión más acelerada del “gran impulso” a la industrialización que ya se había intentado durante los dos picos del Primer Plan Quinquenal. Aunque muchos de sus elementos básicos habían sido formulados durante las crisis de los años anteriores y se habían aplicado por todo el país, el GSA fue formalizado en la Segunda Sesión del Octavo Congreso del partido (en mayo de 1958), en la que muchas de las políticas liberales dispuestas en la Primera Sesión –muchas de las cuales nunca habían sido puestas en marcha– fueron rotundamente revocadas.

El progreso de principios de los años 50 había dado confianza al partido en los retornos productivos de la inversión, a pesar del cuello de botella industrial, y una nueva ronda de industrialización pesada sería aparentemente el foco del Segundo Plan Quinquenal, con la producción de acero en su núcleo. En lugar de moderación y comercialización, el objetivo fue acelerar a través del cuello de botella para escapar de él. En línea con la industrialización del Primer Plan Quinquenal, el GSA vería “un aumento masivo de la tasa con la que los recursos se transferirían de la agricultura a la industria,”[112] así como una expansión sin precedentes del empleo estatal, pues “casi 30 millones de nuevos trabajadores serían absorbidos en el sector estatal durante 1958.”[113] Muchos de estos nuevos trabajadores eran nuevos migrantes rurales a las ciudades, pues los controles a la migración recientemente endurecidos fueron básicamente abandonados.

El giro político de 180 grados que se produjo entre la Primera y la Segunda Sesión del Octavo Congreso del Partido se atribuye, en la literatura existente, o al simple capricho o al entusiasmo idealista de visiones en competición entre los líderes[114] En realidad, estos cambios políticos estaban profundamente ligados a la naturaleza irresuelta del régimen socialista de desarrollo. Con la transición al capitalismo pausada en la práctica y China apartada de los circuitos mundiales de mercancías, no había incentivos estables o costumbres sociales que guiasen la acumulación, la organización industrial o nuevas rondas de desarrollo e inversión. El resultado fueron caóticas volteretas hacia atrás y hacia adelante entre potenciales dispares integrados en las estructuras agrícolas e industriales heredadas del país, por no mencionar su geografía física y relación población-territorio. Ninguna política nacional en este periodo se puso nunca en marcha de la forma esperada, y ninguna fue nunca completada según lo planeado. Pero cada política creó un bucle de realimentación, modificando las posibilidades dentro del sistema al crear nuevas geografías de producción, generar nuevas crisis y condicionar el conjunto de respuestas posibles a estas crisis.

El resultado fue que *no llegó a formarse plenamente ningún modo de producción durante el régimen socialista de desarrollo* –y es precisamente por esto por lo que el estado, cada vez más fusionado con el partido (y, en última instancia, con el ejército) interpretó el papel mecánico de ordenar la producción, la distribución y el crecimiento. En algunos casos esto supuso imitar patrones vistos en la transición al capitalismo, en otros casos importar prácticas, técnicos y fábricas enteras de la URSS, y todavía en otros replicar o reinventar formas de despliegue del trabajo,

desarrollo de infraestructuras y movilización cultural que tenían un parecido significativo con prácticas encontradas en la historia de la región.

Al mismo tiempo, como estos métodos de acumulación eran mecánicos, el estado tendió a osificarse en una burocracia rígida si alguna política o método estaba en marcha durante demasiado tiempo. En cada punto, se adoptaron nuevas prácticas no por apego ideológico o como herramientas neutrales en batallas faccionales, sino más a menudo como un bricolaje de respuestas improvisadas a una acumulación de una infinidad de crisis locales. Durante la era socialista, cada cambio de política era también un método de volver a echar aceite a mecanismos estatales osificados mediante la modificación y la reinención. En casos extremos, estos cambios fueron acompañados por purgas a gran escala y cambios de personal.

Bajo la apariencia de un simple impulso a la industrialización coherente con el de principios de los años 50, el GSA también trajo cambios importantes y duraderos a la estructura industrial básica de China. Respondiendo al descontento de 1956-57, el Partido adoptó una política de tratar “duramente a aquellos considerados más culpables, cuyas palabras y acciones hubiesen ido mucho más allá de lo permisible y [en hacer] algunas concesiones limitadas al resto [...]”^[115] Estas concesiones llegaron básicamente bajo la forma de ataques al “burocratismo” mediante sesiones de lucha públicas en las que los trabajadores podían expresar sus críticas a los técnicos, personal del partido y gestores. Esto tenía el beneficio añadido de desviar la atención de las crecientes desigualdades estructurales dentro del nuevo sistema al centrarse casi exclusivamente en “cuestiones de actitud y estilo de trabajo”, mientras se concedían mayores grados de participación en la gestión a los trabajadores.^[116] Simultáneamente, inyectaba nueva vida en las jerarquías del estado y el partido, pues las estructuras osificadas creadas en el Primer Plan Quinquenal eran rotas y recompuestas.

Aunque los críticos del estado más francos habían sido silenciados en el movimiento Antiderechista, las crecientes ocupaciones forzadas, huelgas y ataques directos a cuadros por parte de estudiantes y trabajadores en 1957 convencieron a muchos líderes, tanto en los niveles locales como nacionales, de la necesidad de profundas reformas dentro del partido. El movimiento Antiderechista incluyó por tanto una campaña de rectificación, enfocadas principalmente hacia cuadros y técnicos en el nivel de empresa, que fue especialmente extensa en las ciudades portuarias que habían presenciado la mayor agitación laboral. Mítines de masas dentro de la empresa permitieron a los trabajadores airear sus quejas y acosar a sus superiores, muchos de los cuales fueron a continuación degradados o deportados al campo. En la industria maquinista de Shanghai, la campaña “vio a un total de 810 personas enviadas al campo”, de los cuales, “la inmensa mayoría eran cuadros y técnicos”.^[117] Muchos volverían a sus puestos tras un año o dos, puesto que hacían falta sus capacidades para cumplir las demandas de producción del GSA. Pero, una vez regresados, se encontraban a menudo degradados en la práctica, pues la política de “dos participaciones” exigía que los trabajadores participasen en la gestión y los cuadros en el trabajo físico.

A pesar de esta reorganización de tareas, sin embargo, la expansión del sector estatal requería más crecimiento del número de cuadros del partido, que saltó de un total de 7,5 millones en 1956 a 9,7 millones en 1959.^[118] Lo que quizá es más importante, el GSA formalizó la devolución del poder a los comités del partido en el lugar de trabajo, que a menudo operaban mediante campañas de movilización de masas. Pero las campañas en este periodo fueron más allá de la escala de sus equivalentes anteriores. Más que simples reuniones en el lugar de trabajo o la gestión vertical por parte del director de la fábrica, los métodos de trabajo desplegados durante el GSA implicaban una movilización total. Los cuadros y los técnicos participaban en el trabajo físico mientras todos los

miembros de la empresa participaban en algún grado en la gestión. Bonificaciones, pagos por pieza y otros incentivos materiales fueron eliminados, incluso cuando “los trabajadores de todos los niveles eran empujados a trabajar horas extra, siete días a la semana, en un intento frenético por hacerlo todo a la vez.”[\[119\]](#)

Lo que es más importante, el GSA vio la descentralización de la autoridad de planificación a autoridades provinciales, locales e incluso a nivel de empresa, que fue acompañado de un cambio de foco desde proyectos exclusivamente de industria pesada a gran escala a la fundación de un número récord de nuevas empresas a múltiples escalas y en una mayor diversidad de localizaciones. Llamada la “línea general para la construcción socialista”, la Segunda Sesión del Octavo Congreso adoptó un conjunto de políticas que explícitamente abogaban por “el desarrollo de empresas locales a pequeña escala con métodos autóctonos de producción.”[\[120\]](#) Esto indicaba un cambio enorme desde los planes dirigidos centralmente e intensivos en capital a un modelo de planificación descentralizada y producción intensiva en trabajo. También cambiaba el centro de gravedad industrial otra vez, tanto dispersando la inversión industrial de vuelta al campo como situando a las ciudades portuarias en una posición ligeramente más favorable, puesto que tenían acceso a una gran y desempleada fuerza de trabajo urbana y una rica historia de redes de producción descentralizada.

La gran descentralización

En un sentido, estas nuevas políticas eran simplemente una formalización de prácticas que *de facto* habían estado en marcha durante algún tiempo. La ordenada estructura de los ministerios de planificación central había sido siempre más mito que realidad, y el GSA buscaba convertir esta debilidad en fuerza. A instituciones como el Departamento del Trabajo Industrial del Comité Municipal del Partido en Shanghai, que habían surgido como estructuras locales improvisadas para hacer frente a todas las complicaciones no previstas del régimen de desarrollo, se les concedieron formalmente muchos de los poderes que ya habían estado ejerciendo. Al mismo tiempo, los objetivos centrales de planificación ya no eran inviolables, pues se permitía a las autoridades locales establecer –y, de hecho, se les animaba a especular competitivamente en ello– sus propios objetivos de producción. Las empresas “todavía tenían que remitir el grueso de sus beneficios al gobierno central,” pero ahora a las autoridades a nivel provincial” se les permitía retener un 20% de los beneficios de la empresa,”[\[121\]](#) creando presiones competitivas a nivel local tanto para movilizar lo máximo posible las tasas de producción como para hinchar los números reales de producción.

La escala de la reorganización fue asombrosa. “A nivel nacional, las 9,300 empresas bajo administración central en 1957 fueron reducidas a 1.200 a finales de 1958.”[\[122\]](#) La mayor parte de las empresas que quedaron bajo la autoridad central fueron aquellas consideradas clave para la seguridad nacional, como “la industria pesada y la manufactura de maquinaria, así como grandes minas, plantas químicas, plantas energéticas, refinerías de petróleo y empresas militares.” Buena parte de la producción anteriormente cubierta por los Ministerios de Industria Ligera y de Industria Alimentaria fue transferida a los gobiernos locales,” dando a las ciudades portuarias, con su alta concentración de industria ligera, mucho más control local sobre la producción que al noreste, que siguió básicamente bajo la autoridad central.”[\[123\]](#)

Pero esta descentralización también causó nuevas formas de caos competitivo, pues diferentes segmentos de jerarquías locales competían por controlar los nuevos poderes devueltos a ciudades y provincias. En algunas ciudades, como Guangzhou y Shanghai, los comités municipales del partido tomaron efectivamente control directo sobre buena parte de la industria pesada de las ciudades, a

pesar de las directivas del Partido dictando que estas industrias fuesen administradas por las autoridades centrales de planificación. Mientras tanto, las empresas descentralizadas (que suponían más del 85% del empleo total en Shanghai) fueron entregadas en la práctica “al control directo de los comités municipales del partido”, lo que significaba que “al disfrutar como lo hacían de vínculos con funcionarios locales del partido, los comités de empresa del partido ganaron control sobre las tareas de producción.” Más abajo, en las unidades más básicas de la vida urbana, la política fue “garantizar el liderazgo absoluto del partido en la producción industrial.”[\[124\]](#) La descentralización, por tanto, en realidad representaba una fusión más fuerte del partido y el estado, pues las tareas de producción cotidianas así como el establecimiento de objetivos de producción y el reportar los números de producción final fueron todos completamente entregados a los comités de partido en lugar de a técnicos y gestores.

La descentralización de la planificación también supuso la descentralización de la autoridad sobre la asignación de trabajadores, lo que permitió un aumento sin precedentes de la fuerza de trabajo industrial. A las empresas no solo se les permitía sino que también se les animaba a “contratar en la sociedad”, a medida que las redes de producción intensivas en trabajo eran reconstituídas en un intento por “cumplir objetivos de producción utópicos establecidos por funcionarios locales que tenían poco conocimiento de la industria, y aún muchas menos capacidades administrativas macroeconómicas.”[\[125\]](#) Entre 1957 y 1959 la población total urbana aumentó un 19% llegando a un pico en 1960 con el 20% de la población total –una tendencia que sería en la práctica invertida en el recorte que siguió al GSA, sin que la población urbana alcanzase un porcentaje tan alto de nuevo hasta los años 80.[\[126\]](#)

Desde finales de 1958 a principios de 1959, en el espacio de varios meses, aproximadamente tres millones de campesinos migraron a las áreas urbanas, componiendo el grueso del aumento de la población urbana para todo el periodo. Pero al mismo tiempo “el aumento de la fuerza de trabajo industrial se situó en veinte millones de nuevos trabajadores solo en 1958.” ¿De dónde venían los trabajadores adicionales? Un número importante de estos 17 millones de trabajadores industriales no migrantes nuevos estaban radicados en el campo, proveyendo de personal la expansión de las industrias rurales. Pero también hubo aumentos sustanciales de empleo en la población urbana preexistente, pues las empresas reclutaban “‘trabajadores de callejón’ (*lilong gong*) una fuerza de trabajo semiempleada compuesta principalmente de mujeres que eran habituales en las callejuelas y callejones de la ciudad y que tomaban trabajos temporales.”[\[127\]](#)

La movilización total del GSA también veía la formación de “comunidades urbanas” (supuestamente la etapa final de la nacionalización) en la que el trabajo doméstico era socializado, liberando a más mujeres trabajadoras para la producción, creando nuevas industrias a partir del trabajo realizado previamente en el hogar, y organizando la población urbana en estructuras celulares que superaban el tamaño del hogar –como había hecho la colectivización en el campo. Buena parte del producto de las nuevas actividades de las comunidades urbanas, formado principalmente por artesanías y la provisión de servicios, surtiría directamente a estructuras de prestaciones sociales de empresas cada vez más autárquicas, sin que fuesen computadas en ninguna directiva de planificación, y a menudo sin ser mediadas por mucho intercambio monetario bajo la forma de precios o salarios. Como había sucedido en anteriores ciclos expansivos de inversión, la inflación fue contenida ampliando el acceso a bienes de consumo sin precio, proporcionados por la empresa y financiados por asignaciones de material planificado en cantidades en bruto más que en precios.

Para dar una impresión de la escala implicada: las “comunidades urbanas” extendieron sustancialmente las provisiones de prestaciones sociales de los *danwei*, con estadísticas de principios de 1960 (aunque infladas) afirmando que el GSA había visto establecerse en diversas ciudades “53.000 comedores [...] para servir comidas a unos 5,2 millones de personas.” Este número, en 1960, hubiera representado algo menos del 40% de la población urbana. Los datos citados son casi con toda seguridad exagerados, pero incluso la mitad o un tercio todavía serían una cifra importante. Mientras tanto, “aproximadamente 50.000 guarderías acogían a unos 1,46 millones de niños”, y “a principios de marzo de 1960, había 55.000 centros de servicios ofreciendo asistencia a aproximadamente 450.000 personas.” Estos centros de servicios proporcionaban “lavandería, sastrería, reparación, peluquería, baños, limpieza de casas y servicios de protección a la salud.” En Chongqing, se establecieron “estaciones de servicio en cada calle y callejón”. El resultado fue que “en marzo de 1960, las comunas urbanas habían proporcionado a las empresas estatales más de 3,4 millones de trabajadores, de los que un 80% eran mujeres.”[\[128\]](#)

No queriendo volver a prender los conflictos entre temporales contra fijos, jóvenes contra viejos, o nuevos migrantes contra urbanitas establecidos, las autoridades abolieron las bonificaciones y los pagos por pieza, se aseguraron de que supervisores y cuadros de rango superior participasen en los trabajos manuales, y que los trabajadores participasen en la gestión, todo ello mientras se incorporaban migrantes y otros nuevos trabajadores urbanos, particularmente mujeres, a empleos fijos con pleno (o casi pleno) acceso a las prestaciones sociales de los *danwei*. Esto supuso enormes desembolsos de tiempo y recursos en la construcción de nuevas viviendas, instalaciones educativas y médicas, por encima de los diversos servicios citados anteriormente. Esta tensión sobre los recursos animaba aún más a las empresas a cambiar a la movilización total, pues los trabajadores comprendían el vínculo directo entre la disponibilidad de diversas prestaciones no salariales y el rendimiento de su empresa en relación a otras.

Esto también significaba que la crisis especulativa que veía al aparato de planificación descentralizado del GSA acelerar fuera de control no era simplemente el producto de funcionarios locales ingenuos, sino que era también el resultado de una presión de abajo arriba por maximizar la competición en relación a otras empresas para mantener mayores porcentajes del excedente para unidades de empresa autárquicas –entendiendo los trabajadores que una parte considerable de este excedente sobrante volvería bajo la forma de gastos en prestaciones sociales. La crisis de especulación planificadora había sido generada orgánicamente, de muchas formas, desde las más bajas unidades de la estructura industrial, gestada mediante la creación de jerarquías urbanas básicas de privilegio en el Primer Plan Quinquenal.

Un ejemplo extremo de esto se puede ver en la práctica de varias fábricas de Guangzhou, que adoptaron una “política anárquica de ‘no gestión’ (*wuren guanli*).” Esta política suponía que las empresas “practicaban los ‘Ocho Autos’ (*ba zi*), por los que los trabajadores organizaban sus propios planes, cuotas de producción, tecnología, proyectos, operaciones, insumos de bienes semiprosesados, inspección de calidad y contabilidad.” La práctica llegó a ser tan extrema que los bancos “distribuyeron efectivo a cualquier trabajador que llegase con órdenes de compra. Los empleados que sabían el número de cuenta bancaria de la empresa podían retirar fondos para adquirir cualquier artículo que necesitasen para sus fábricas.”[\[129\]](#) Sin embargo, incluso con la casi completa abolición de la gestión a nivel de empresa y con los trabajadores acordando colectivamente sus propias cuotas de producción, toda evidencia sugiere que estas fábricas casi sindicalistas sufrieron la misma especulación de producción que las fábricas que mantuvieron

estructuras de gestión más tradicionales. El efecto final de la crisis de producción no fue mitigado en Guangzhou.

El GSA básicamente tuvo éxito como un intento por prevenir la agitación obrera en los años posteriores a 1957. Dio fuertes nuevos incentivos a los trabajadores mediante la expansión de las prestaciones sociales y la gestión participativa, aunque incentivase una forma de movilización total que era, en última instancia, de carácter disciplinario. Mientras tanto, las políticas del periodo también tuvieron éxito en su intento de revitalizar las jerarquías del estado y el partido que se estaban osificando mediante la descentralización y la reorganización del poder. Las tendencias más destacadas que surgieron durante los años del GSA pueden verse como una evolución inequívocamente china del Alto Estalinismo. Fue el periodo en el que el Modelo Soviético y el Modelo del este de China se enfrentaron con iguales magnitudes, los dos núcleos gravitacionales chocando de tal forma que ambos quedaron fragmentados.

Pero esto no significa que estos breves experimentos tendiesen hacia el comunismo, como proclamaba la propaganda de la época. Por el contrario, no eran sino otra dimensión de la naturaleza fundamentalmente irresuelta del régimen socialista de desarrollo –esta vez señalando una fuerte tendencia hacia la reinención de prácticas productivas tradicionales. El GSA vio un intento de revivir las redes de producción rural, ahora bajo los auspicios del nuevo estado más que del mercado rural, dirigiéndolas hacia sus fines desarrollistas. En las ciudades, el carácter del estado tendió de nuevo hacia su norma histórica, con una jerarquía hinchada en el medio a medida que las responsabilidades extractivas eran devueltas por las agencias centrales a las autoridades provinciales, mientras aquellas en el nivel local fueron abandonadas a la autogestión de partes cada vez mayores para su propia subsistencia mientras entregasen la parte exigida de su producción al estado central.

De manera similar, la movilización total del trabajo en la industria urbana y los proyectos de infraestructura rural tenían más que un ligero parecido con el uso del trabajo en *corvéé* en los proyectos de trabajos públicos imperiales bajo el método tributario de producción y el régimen expansionista japonés. Más que cualquier continuidad con modos de producción precedentes que este parecido pudiese sugerir, sin embargo, su principal significado es que el régimen socialista de desarrollo sacó tanto de la experiencia histórica china como de la práctica foránea, ya sea soviética o capitalista.

Las dinámicas centrales del periodo no se pueden entender reduciendo la era a una de estas dimensiones. China entre los años 50 y los 70 no fue ni una réplica del socialismo ruso, ni “capitalismo de estado”, ni fue simplemente un proceso de acumulación original protocapitalista facilitado por el estado como en los otros estados desarrollistas de la región, ni fue una continuación de un milenario “despotismo oriental.” Tampoco fue un periodo en el que tendencias prolongadas hacia el capitalismo luchasen con tendencias nacientes hacia el comunismo en una situación de “lucha de dos líneas” requiriendo una “revolución permanente” para completarse, como ciertas facciones dentro del partido defenderían. Era un régimen desigual de desarrollo en constante cambio juntado apresuradamente a partir de elementos inconsistentes. Su único factor unificador fue el mismo impulso desarrollista mismo, basado en el desvío de excedente de grano del campo a la ciudad.

[1] Cheng, p.60-61

[2] Ibid.p.62

[3] Ibid.p.60

[4] Ibid.pp.63-64

[5] Ibid.p.64

[6] Ibid.p.69

[7] Ibid. p.74.

[8] Ibid. pp.75-76

[9] Peter N.S. Lee, *Industrial Management and Economic Reform in China, 1949-1984*. Oxford University Press, 1987., p.22

[10] Citado en Ibid.

[11] Ibid.

[12] Ibid, p.24

[13] Mark W Frazier, *The Making of the Chinese Industrial Workplace*. Cambridge University Press, 2002, p.17.

[14] Andors, 1977, p.53

[15] Lee, 1987, p.28-p.29

[16] Barry Naughton, *The Chinese Economy: Transitions and Growth*. MIT Press, 2007, pp.65-67.

[17] Véase: Phillip Corrigan, Harvie Ramsay y Derek Sawyer, *Socialist Construction and Marxist Theory: Bolshevism and Its Critique*, "Chapter 4: Mao," Monthly Review Press, 1978. Es también típico el trabajo de Charles Bettelheim, especialmente *Cultural Revolution and Industrial Organization in China*, Monthly Review Press, 1974. Y estos errores entre los partidarios no se limitan a los años 70, sino que siguen entre algunos comunistas hoy, como se puede ver en la reciente entrevista a Alain Badiou: "The ancient Alain Badiou responds to the dashing Laurent Joffrin," *Verso*, 29 October 2014; y en el trabajo sobre la Revolución Cultural de Hongsheng Jiang, *The Paris Commune in Shanghai: The Masses, the State, and Dynamics of 'Continuous Revolution*,' Dissertation in the Program in Literature, Duke University, 2010.

[18] Dos ejemplos recientes típicos serían los trabajos de Goldner y Chino, citados en la introducción. El trabajo de Goldner es básicamente una imagen en negativo de las maoístas, coincidiendo en la mayor parte lo básico cuando se trata del funcionamiento de la economía china, usando un método básicamente maoísta de exégesis textual y prueba-mediante-citas-de-Mao, pero defendiendo luego que este sistema ficticio no era comunista. El relato de Chino es más riguroso, pero finalmente comete el mismo error, confundiendo el contenido del Manual de Shanghai con el funcionamiento de la industria china, y mezclando la filosofía política maoísta con la política actual en China.

[19] Cheng, pp.109-112. Nótese que la variación en las cifras de ingreso viene de la divergencia entre estadísticas estatales y estimaciones independientes, como las resumidas por Cheng. En este texto ofrecemos esta divergencia bajo la forma de un rango desde las estimaciones más bajas a las más altas para el periodo, siempre que exista este rango.

[20] Naughton 2007, p.68

[21] Ibid, pp.59, 61

[22] Ibid, p.61

[23] Cheng,p.115

[24] Aquí el término se usa libremente, para ser coherentes con nuestras fuentes. Tal como es utilizado por los economistas liberales “capital” es una categoría ahistórica que define tanto cantidades de dinero como esas cantidades invertidas en cosas físicas como edificios, máquinas e incluso tierra. Aunque lo usamos aquí por coherencia con las fuentes primarias, se debe destacar que “capital” en el sentido marxista no existió en la China socialista, ya sea como una clase coherente o como una masa de fondos de inversión estatales e infraestructuras físicas. El capital solo regresó con la transición de China fuera del socialismo y la integración en la economía global.

[25] Cheng, pp.116-119

[26] Naughton 2007, p.66

[27] Meisner, p.112

[28] Naughton 2007, p.379

[29] Meisner, p.112

[30] Selden 1993, p.77

[31] Véase Selden 1993, pp. 77-79 para más detalles sobre el proceso.

[32] Yiching Wu, *The Cultural Revolution at the Margins*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2014, p.24

[33] Ibid.

[34] Ibid, pp.25, véase también la Tabla 1 en Ibid, p.26

[35] Véase Cheng, pp.123-124 para los salarios de trabajadores, técnicos e intelectuales, y Wu 2014, Tabla 1, pp.26-27 para los salarios de los cuadros.

[36] Ibid.

[37] Frazier, p.142

[38] Andors 1993, pp.55-56

[39] Ibid, p.56

[40] Naughton 2007, p.66

[41] Frazier, p.129

[42] Ibid, p.128

[43] Está también el hecho no insignificante de que ni la inversión ni los métodos ni el producto de la industria estuviesen integrados en los circuitos globales de acumulación de capital.

[44] Frazier, p.141

[45] Ibid, p.144

[46] Ibid, p.145

[47] Ibid, p.148-149

[48] Como muchas otras políticas oficiales, esto también se hundiría durante el Gran Salto Adelante –después de lo cual solo fue impuesto mediante estrictos controles administrativos sobre la migración y el estatus de registro.

[49] Ibid, p.157

[50] Ibid, pp.164-165

[51] Jonathan Unger, *The Transformation of Rural China*. East Gate, 2002, 8.

[52] A. Doak Barnett, “China’s Road to Collectivization” *Journal of Farm Economics*, 35(2), May, 1953, p. 195.

[53] Ibid., pp. 196-7.

[54] Ibid., pp. 195-6.

[55] Ibid., p. 197.

[56] Huang 1990, p. 200.

[57] Naughton 2007, 67.

[58] Unger 2002, p. 8. Peter Nolan (*The Political Economy of Collective Farms: An Analysis of China’s Post-Mao Rural Reforms*. Westview Press, 1988, p. 49) sitúa el tamaño medio en 160 hogares.

[59] Xin Yi, “On the Distribution System of Large-Scale People’s Communes,” en Kimberley Ens Manning y Felix Wemheuer, eds., *Eating Bitterness: New Perspectives on China’s Great Leap Forward and Famine*. University of British Columbia Press, 2011, p. 132.

[60] Riskin 1987, p. 116.

[61] Naughton 2007, p. 272.

[62] Ibid., p. 272.

[63] Riskin 1987, pp. 125-6.

[64] Ibid., p. 119.

[65] Ibid., pp. 125-127.

[66] Xin 2011, p. 130.

[67] Xin 2011, p. 133.

[68] Citado en Xin 2011, p. 132.

[69] Xin 2011, p. 133.

[70] Gail Hershatter, *The Gender of Memory: Rural Women and China’s Collective Past*. University of California Press, 2011. p. 153.

[71] Ibid., p. 138.

[72] Ibid., pp. 246-7. Véase también Riskin 1987, p. 130.

[73] Hershatter 2011, p. 265.

[74] Riskin 1987, p. 138.

[75] Unger 2002, p. 74.

[76] Xin 2011, p. 135.

[77] Ibid, p. 139.

[78] Citado en Xin 2011, p. 137.

[79] Citado en Xin 2011, p. 140.

[80] Nolan 1988, p. 49.

[81] No se sabe el número exacto de muertes y no es importante para el argumento general de este ensayo. Debería también tenerse en cuenta que los desastres naturales tuvieron un papel.

[82] Véase también Ralph A. Thaxton, Jr., “How the Great Leap Forward Famine Ended in Rural China: ‘Administrative Intervention’ versus Peasant Resistance,” en *Eating Bitterness: New Perspectives on China’s Great Leap Forward and Famine*, Kimberley Ens Manning y Felix Wemheuer eds. UBC Press, 2011.

[83] Nolan 1988, p. 65.

[84] Selden 1988, p. 121.

[85] Terry Sicular, “Grain Pricing: A Key Link in Chinese Economic Policy,” *Modern China*, 14(4), 1988, pp. 253-4; Wen Tiejun, *Zhongguo nongcun jiben jingji zhidu yanjiu: ‘sannong’ wenti de shiji fansi*. Zhongguo jingji chubanshe, 1999; Unger 2002, p. 12.

[86] Nolan 1988, 54-5.

[87] Selden 1988, 119.

[88] Brown 2012, 30.

[89] Sheehan, p.54

[90] Ibid, p.56

[91] Frazier, p.156

[92] Naughton 2007, p.67

[93] Kam Wing Chan, “Fundamentals of China’s Urbanization and Policy,” *The China Review*, 10:1, Spring 2010. pp.63-94.

[94] Sheehan, p.48

[95] Esta narrativa también se extiende a otros periodos históricos, como el Movimiento de Rectificación en Yan’an, y es un retrato bastante común, algo algo conspiratorio, del ejercicio del poder del PCC. Véase : Gao Hua, *Hong taiyang shi zenyang shengqi de*. Hong Kong: Chinese University Press, 2000. Y, para una revisión en inglés del texto, véase: David Cheng Chang, “Hong taiyang shi zenyang shengqi de (review),” *China Review International*, 15:4, 2008, pp. 515-521

- [96] Sheehan, p.49
- [97] Elizabeth Perry, "Shanghai's Strike Wave of 1957," *The China Quarterly*, No. 137, March 1994, pp.1-27
- [98] Ibid.
- [99] Ibid.
- [100] Ibid.
- [101] Sheehan, pp.48-49
- [102] Perry 1994, p.13
- [103] Ibid, p.14
- [104] Ibid, p.13
- [105] Sheehan, p.71
- [106] Ibid.
- [107] Ibid, p.78
- [108] Perry 1994, p.24
- [109] Selden, p.18. Véase también la Tabla 1.3 en Selden, p.21.
- [110] Naughton 2007, p.68
- [111] Cheng, pp.137-138.
- [112] Naughton 2007, p.69
- [113] Ibid, p.70
- [114] Para ejemplos típicos, véase: Naughton 2007, pp.62-64, 69-72 y Meisner Cap. 11.
- [115] Sheehan, p.80
- [116] Ibid, p.81
- [117] Frazier, p.200
- [118] Wu, p.25
- [119] Naughton 2007, p.70
- [120] Cheng, pp.138-139
- [121] Frazier, p.201
- [122] Ibid.
- [123] Ibid, p.203.
- [124] Ibid, pp.203-204
- [125] Ibid, p.205
- [126] Chan 2009, p. 203.

[\[127\]](#) Frazier, p.206

[\[128\]](#) Cheng, p.80

[\[129\]](#) Frazier, p.207