

C i e n c i a P o l í t i c a

Racionalidad del modelo de desarrollo chino: una perspectiva institucionalista*

Rationality of the Chinese Economic Model: an Institutional Perspective

Tatiana Gélvez Rubio**

Camilo Defelipe Villa***

Recibido: 23 de julio de 2015

Aprobado: 18 noviembre de 2015

Disponible en línea: 30 de junio de 2016

Resumen

El modelo de economía de mercado con características chinas ha consolidado libertades para el desarrollo de la actividad económica y mayores niveles de ingreso para la población; sin embargo, algunas prácticas económicas todavía se desarrollan de acuerdo con lógicas de planificación centralizada contrarias a los principios de eficiencia y premio económico que distorsionan las decisiones económicas de los agentes. El presente artículo pretende analizar la racionalidad del modelo económico chino a la luz del concepto de *racionalidad cognitiva* del enfoque institucionalista, y para ello se abordarán aspectos como los derechos de propiedad de la tierra y la corrupción. Se concluye que para el caso chino las prácticas, como el *guanxi* y el *mianzi*,

Abstract

The market economy model with Chinese characteristics has strengthened market liberties for the development of economic activity and higher income levels for its people; nevertheless, some economic practices are still carried out under centralized planning, in contrast to the principles of efficiency and economic reward, something that directly distorts agents' economic decisions. This article seeks to analyze the rationality of the Chinese economic model according to the principle of cognitive rationality from the institutionalist approach, and with this aim aspects like land property rights and corruption will be considered. The article concludes that for the Chinese case practices such as *Guanxi* and *Mianzi* prevail as determining citizens' economic

doi:10.11144/Javeriana.papo21-1.rmdc

* Artículo de revisión.

** Docente de cátedra de la Pontificia Universidad Javeriana. Economista por la Universidad Externado de Colombia y magíster en Estudios Comparativos Internacionales por la Universidad de Southampton. Correo electrónico: tatiana.gelvezr@gmail.com

*** Docente de la Pontificia Universidad Javeriana. Internacionalista por la misma Universidad, magíster en Globalización, Comercio Internacional y Mercados Emergentes por la Universidad de Barcelona y Magíster en Política Internacional por la Universidad de Jilin (China). Correo electrónico: camilo.de@javeriana.edu.co



prevalecen como determinantes de la conducta económica y social de los ciudadanos, a pesar de la existencia de códigos legales contradictorios frente a dichas prácticas.

and social conducts, in spite of the existence of legal codes that appear somehow contradictory to these practices.

Palabras clave

economía y política en china; racionalidad cognitiva; derechos de propiedad de la tierra; corrupción

Keywords

Chinese economy and politics; cognitive rationality; confucianism; land property rights, corruption

Cómo citar este artículo:

Gélvez-Rubio, T. y Defelipe Villa, C. (2016). Racionalidad del modelo de desarrollo chino: una perspectiva institucionalista. *Papel Político*, 21(1), 9-34. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.papo21-1.rmde>

Introducción

La República Popular China ha experimentado una enorme transición económica y social desde la década de 1980. Dichos cambios se han reflejado en sus tasas de crecimiento del PIB con un promedio de 10.4 % durante el nuevo siglo. A pesar de tan sobresaliente desempeño, hechos como la crisis económica, el envejecimiento acelerado de la población y los retos ambientales están ocasionando una desaceleración que para 2016 pronostica un crecimiento alrededor de 6.3 % (International Monetary Fund [IMF], 2016).

El anterior comportamiento demuestra que, a pesar del éxito de las reformas iniciadas en el periodo pos-Mao, aún no es clara la trayectoria de desarrollo del país; en efecto, los niveles de incertidumbre frente al comportamiento económico pueden asociarse a la complejidad del modelo de *economía de mercado con características chinas* y su diseño institucional, pues, pese a haber consolidado libertades de mercado que han favorecido las iniciativas empresariales, en la actualidad la actividad económica no se parece a una economía de mercado puro, al menos en el sentido tradicional occidental. En cambio, esta se desarrolla todavía en lógicas de planificación centralizada, contrarias a los principios de eficiencia y premio económico, con distorsiones sobre las decisiones económicas de los agentes.

En este sentido, en el presente artículo, se empleará el enfoque de la nueva economía institucional para caracterizar las prácticas económicas en la República Popular China. Para tal fin, se contrastarán los principios de *eficiencia económica* desde la perspectiva de las instituciones formales en contraposición a la observancia de las instituciones informales guiadas por la *racionalidad cultural*. En consecuencia, variables como la propiedad privada, la libertad de empresa, la transparencia y la gerencia empresarial, entre otras, requieren una consideración en virtud de su pertinencia y desarrollo para soportar a la que se proyecta como la mayor economía mundial.

Estos elementos han sido poco estudiados en las ciencias sociales lo que supone dificultades para los economistas, pues es un fenómeno complejo, difícil de medir, donde antiguas prácticas siguen vigentes dentro de un modelo de transformación gradualista que tiene la particularidad de reflejar la estabilidad y persistencia del sistema político chino (Herrmann-Pillath, 2010).

El presente artículo se divide en cuatro partes: la primera presenta elementos de tipo conceptual, con definiciones para la discusión del caso chino. La segunda parte discute las contradicciones entre los principios de la economía de mercado y la economía china; en este sentido, se tratará el comportamiento actual de tres instituciones fundamentales para el funcionamiento eficiente de la economía: los derechos de propiedad, la corrupción y la cultura organizacional. La tercera parte busca comprender la influencia de elementos de tipo cultural en las tres instituciones mencionadas. Por último, la cuarta parte expone las principales conclusiones, así como algunas reflexiones frente al futuro desempeño de la economía china.

Las instituciones en el desempeño económico

Frente a las limitaciones de la teoría de la acción racional para entender la influencia de los valores o códigos de conducta sobre los resultados en el desempeño económico, el enfoque del nuevo institucionalismo propone el concepto de *instituciones* como un mecanismo de articulación entre las reglas que determinan el comportamiento como resultado de un código escrito —instituciones formales— o de una regla difundida mediante el conocimiento colectivo o popular —instituciones informales— que en conjunto especifican características particulares con múltiples resultados materiales en diferentes espacios geográficos.

De aquí que el supuesto de racionalidad instrumental entendida como un conjunto de acciones consistentes con los recursos disponibles para el logro de objetivos determinados, también conocida como *homo economicus* en contraste con el concepto de racionalidad cognitiva o cultural basada en las creencias existentes e información disponible denominada *homo cogitans*, parte de un debate estructural en la economía política, en la cual la racionalidad cognitiva evidencia una mayor capacidad de explicar comportamientos en escenarios de información imperfecta e interdependencia de las decisiones individuales a preferencias colectivas que en la práctica representa un mayor número de situaciones de interacción humana (Walliser, 1989).

Por tanto, la racionalidad cognitiva conduce al desarrollo de teorías de las instituciones que posibiliten el entendimiento de las creencias y su impacto en efectos agregados, como el desempeño económico, a partir de conductas individuales. En concreto, en la tradición del nuevo institucionalismo económico, las instituciones en su sentido más elemental se definen como

limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana, por medio de prácticas y reglas; que prescriben roles comportamentales y dan forma a las expectativas para grupos específicos de actores en el plano político, social y económico (Ayala, 1999, p. 63).

Dentro de esta definición general se enmarcan dos funcionalidades de las instituciones: formales e informales. Las primeras son las instituciones en su modalidad formal que se definen como “las reglas escritas en las leyes y códigos. Son construcciones creadas por los individuos para encarar problemas específicos de coordinación económica, social y política y se necesita de un poder coercitivo para hacerlas cumplir” (Ayala, 1999, p. 65); es decir, las instituciones formales están relacionadas con la configuración legal de un territorio, la cual busca moderar y guiar el comportamiento de todos los miembros de la sociedad de acuerdo con principios socialmente acordados y legitimados. De esta manera, el establecimiento de regímenes sancionatorios y de recompensa a las conductas individuales posibilita el progreso en metas sociales y económicas determinadas.

Las instituciones informales, por su parte, conocidas como *common law* en la tradición anglosajona y *derecho consuetudinario* en la tradición latina, se definen como “las reglas no escritas que se acumulan a lo largo del tiempo y quedan registradas en los usos y costumbres, estas son un fruto de los códigos de conducta, de los valores, ideas y tradiciones de las sociedades (Ayala, 1999). Al igual que las instituciones formales, buscan encaminar el comportamiento de los individuos, sin embargo, su diferencia radica en los mecanismos que son utilizados para el logro de este fin, pues, en las instituciones informales, los comportamientos están influenciados por los valores de conducta aprendidos en el núcleo familiar cercano y extendido y guiado por la sabiduría popular distintiva de cada cultura. A pesar de no ser el resultado de un acuerdo reglamentado, las instituciones informales cuentan con beneficios y castigos que se relacionan con el estatus o la exclusión social, que son tácitamente aceptados por todos los miembros de la sociedad.

En suma, las instituciones formales podrían ser catalogadas como *de iure* en el sentido de que sus condiciones están soportadas en códigos y normas legalmente constituidas, mientras que las instituciones informales *de facto* son más el fruto de consensos sociales. A pesar de que ambos conceptos presentan divergencias en su funcionamiento, es solo mediante el logro de la armonía entre estos dos tipos de instituciones que es posible el progreso en el desempeño económico. Al respecto, North (2005) plantea:

La mezcla entre las instituciones formales e informales y las características de su cumplimiento definen el desempeño económico; y mientras que las instituciones formales se pueden modificar con la confianza, las instituciones informales no son flexibles al cambio a corto plazo e imperfectamente sujetas a control deliberado [La traducción es nuestra] (p. 157).

Así es como los cambios en las instituciones —tanto formales como informales— pueden conducir a escenarios dicotómicos y de contradicción entre los códigos legales y culturales de conducta. O, por el contrario, si hay una guía consistente en las instituciones formales, pueden a largo plazo modificar las instituciones informales como garantía de la maximización de las capacidades nacionales. A lo largo del presente artículo, se evidenciará que para el caso de China coexisten de manera coordinada y generan lógicas en las que a menudo las instituciones formales son nominales y están en función de las instituciones informales.

Especificación de los derechos de propiedad y su impacto económico

Los derechos de propiedad precisados como un conjunto de relaciones económicas y sociales que definen la posición de cada individuo con respecto a la utilización de recursos escasos (Furubotn y Pejovich, 1972) hacen parte de una de las instituciones formales más importantes para el entendimiento del desempeño económico, donde la ausencia de valoración por el uso de los poderes originales e indestructibles de los bienes

intervienen en la asignación de recursos disponibles y en la formación de los incentivos para ahorrar, invertir, trabajar e innovar (Blaug, 2001).

Así es como en su forma privada la propiedad se convierte en un coordinador entre agentes que genera confianza en el sistema económico y facilita los intercambios al permitir la negociación, la distribución de costos sociales y la mitigación de externalidades, por lo general, tipificadas en asimetrías de información y conductas de principal agente. A manera de ejemplo, suponga que usted decide vender su vivienda, en este caso, la existencia de derechos de propiedad garantiza al comprador la exclusividad y posesión del bien y, por tanto, la capacidad para transferir la propiedad.

Además de los derechos de propiedad privados, coexisten otras formas de derechos de propiedad, como la estatal, los colectivos y la existencia de bienes comunes. En general, los derechos de propiedad estatal guardan relación con los derechos de propiedad privados con respecto a los principios de exclusividad y transferencia. Sin embargo, el poseedor de los derechos de propiedad en este caso es el Estado en la representación de los ciudadanos para el logro del bienestar y progreso social por medio de la producción de bienes públicos. Un elemento por resaltar es la distribución de los resultados de la propiedad: mientras que los derechos de propiedad privados representarán incrementos en la riqueza de un individuo o grupo de individuos en particular, los beneficios de los derechos de propiedad estatales tendrán implicaciones transversales a nivel social.

A pesar de que la propiedad estatal debería representar un apoyo al logro de metas económicas, en ocasiones, se convierte en un obstáculo para el mejoramiento del desempeño económico. Por ejemplo, en los Gobiernos socialistas de la década de 1970, los medios de producción se declararon estatales y los ciudadanos de estos países trabajaron en un ambiente donde los mecanismos de maximización de la riqueza dependían de forma directa de un planeador central. En consecuencia, las decisiones de inversión y producción no atendían a un criterio de necesidad privado, y tampoco había incentivos a la innovación ni el desarrollo de capacidades diferenciadas (Stiglitz, 1996).

Por otra parte, bajo la figura colectiva se establecen derechos de propiedad conjuntos para un grupo de personas que comparten lazos familiares, geográficos o culturales, características que los identifican como parte de un colectivo; por ende, las decisiones de exclusividad y transferencia son el resultado de la coordinación de los intereses agregados. Un ejemplo típico del establecimiento de derechos de propiedad colectivos es el matrimonio, en el cual las personas convienen en generar un patrimonio conjunto que solo puede ser sujeto de transferencia si ambas partes llegan de común acuerdo a la venta. A diferencia de los derechos de propiedad privados, estos socializan las pérdidas y ganancias, lo cual genera una distorsión a los incentivos económicos de la maximización de la riqueza, puesto que el resultado de cualquier inversión o labor adicional individual será distribuido de manera equivalente a todos los miembros de la comunidad.

Una tercera categoría son los bienes comunes, que no definen ni exclusividad ni transferencia de la propiedad y son de libre uso, como los océanos, el aire o la lluvia. Ostrom, Gardner y Walker (1994) denominan a este tipo de bienes bajo la categoría de *common pool resources*. Este tipo de bienes se caracteriza por que los beneficios de restringir beneficiarios potenciales o de restringir su uso son menores (por ejemplo cercar una zona oceánica) que los costos adicionales de crear mecanismos de control de su uso (bases legales). Los recursos renovables y no renovables entran en esta categoría, es decir, la relación entre disponibilidad de bienes a los cuales los individuos pueden acceder y las posibilidades mínimas y máximas de su extracción.

Particularidades en los derechos de propiedad de la tierra

Por ejemplo, en el caso de la tierra, la renta económica asociada al uso del suelo desaparece como ganancia para un terrateniente o agente económico individual, a causa de una incertidumbre frente a la propiedad individual que imposibilita la formación de mercados de compra y venta de la tierra como bien de mercado y su uso como colateral con propósitos de apalancamiento financiero de mediano o largo plazo; situación que distorsiona las decisiones de inversión y ahorro en la economía.

Williamson y Wallace (2007) categorizan el desarrollo económico del mercado de la tierra en etapas, durante las cuales sus derechos de propiedad evolucionan hacia la consolidación de un mercado complejo. Según el planteamiento de los autores, el proceso inicia con el asentamiento de un grupo que decide organizarse y crear seguridad alrededor de un territorio; con etapas consecutivas desarrolladas a partir de la evolución social en la creación de instituciones formales, se sustenta el respeto por los derechos individuales del suelo, los cuales, en una etapa originaria, no existen. Esta situación tiende a generar escenarios propicios para la corrupción cuando el individuo encargado de la toma de decisiones con respecto a la propiedad privilegia su beneficio personal sobre los intereses grupales de su actividad comandada (Ayala, 1999).

Asimismo, se reconoce la socialización de pérdidas por riesgo de *malinvestment*,¹ que en casos de especulación o realización de inversiones bajo escenarios de riesgos desconocidos tienen el mismo efecto (Blaug, 2001). Este concepto de *malinvestment* hace referencia a la mala asignación del capital en proyectos de inversión con rendimientos futuros exiguos (Hayek, 1976). En el caso chino, debido a la propiedad comunal de la tierra, los proyectos inician debido a una capacidad burocrática de agentes con intereses en el desarrollo del proyecto; sin embargo, luego de su inicio,

¹ El término *malinvestment*, que en español puede traducirse como *inversión distorsionada*, hace referencia a situaciones en las que se evidencia en cifras la realización de una inversión que en la práctica no resulta eficaz según los fines propuestos, por ejemplo construir un puente donde no existe un río.

ningún agente económico está dispuesto a pagar para su finalización debido a que no se puede esperar un retorno positivo.

La corrupción y el desempeño económico

Debido a que las instituciones informales son parte de las convenciones sociales formadas por los individuos, su funcionamiento dependerá de la influencia de los valores sociales en su conducta. En ese sentido, la corrupción resulta ser una de las instituciones informales más empleadas; de acuerdo con Garay (2008), esta se presenta como un problema de principal-agente, en este caso en el ámbito estatal (mandatario-mandante) y de incentivos. Un mandatario es corrompible en la medida en que pueda disimular su comportamiento ilegal, y se vuelve corrupto si sacrifica el interés de su mandante por el suyo y si, por ende, viola la ley (Banfield, 1975).

Un elemento importante de anotar es que, desde la perspectiva institucionalista, la corrupción no solo atiende a la consistencia del sistema desde el punto de vista legal, como lo plantea Garay (2008), sino que existe una ausencia de costo moral asociado al incumplimiento de la ley (Pizzorno, 1992). Dicho costo se explica en la inexistencia de censura y rechazo a la actividad ilícita por medio de códigos de honor llevados a cabo en la práctica, de manera cotidiana, por los individuos de una sociedad. Estos elementos de tipo ético conducen a definir la corrupción en términos sociales como “la acción social ilícita o ilegítima encubierta y deliberada con arreglo a intereses particulares, realizada vía cualquier cuota de poder en espacios normativos institucionalizados y estructurados, con implicaciones en deberes de función, intereses colectivos y/o la moral social” (Olivera, 1999).

De esta forma, el término de *corrupción social* es entendido como un coordinador de decisiones entre los agentes que atiende a una racionalidad desde el punto de vista informal, que genera aceptación social frente a las acciones ilícitas. Para ilustrar el concepto, podríamos recordar al protagonista de los cuentos infantiles Robin Hood, quien robaba a los ricos para dar a los pobres y era visto por la comunidad como un héroe precursor de la igualdad.

Dicho concepto conocido como un *sistema de corrupción institucionalizado* (Suárez, Jabbaz y Isuani, 2001) impacta en el desempeño económico, pues según la idea de que *los demás también lo hacen* se desvían los intereses del logro de la eficiencia económica. En efecto, se pueden señalar consecuencias inmediatas dentro del sistema social que van desde malestar hasta la incursión de modelos poco democráticos, que se perfilan como una salida al problema, así como una mala asignación de los recursos estatales con altos costos de oportunidad para los ciudadanos y modelos de exclusión y desigualdad de oportunidades.

Otra implicación directa a la *corrupción* como regla informal es el surgimiento de patrones de valores compartidos y creencias que se generan en grupos determinados, que articulan comportamientos distintos de los establecidos en lo social, con el fin de

lograr fortalecer códigos éticos y así proveerles de normas para el comportamiento en la organización (Ralston et al., 2006); la cultura organizacional vista como una institución informal se define como un patrón de supuestos básicos compartidos por un grupo que aprendió a resolver sus problemas de adaptación externa e integración interna. Este patrón debe ser de buen funcionamiento para ser considerado como válido y poder así ser transmitido a miembros nuevos como una forma correcta de percibir, pensar y sentir en relación con esos problemas.

Caracterización institucional del modelo desarrollista de la República Popular China

Los derechos de propiedad de la tierra en la República Popular China (1978-2012)

Durante el proceso de reformas económicas en la República Popular China (1978), la propiedad de la tierra rural continuó siendo estatal, pero se establecieron contratos bajo el Sistema de Responsabilidad de Hogares para la cesión de los derechos de usufructo parcelado a unidades familiares, en sus inicios por un periodo de cinco años; luego, se estableció mediante el Documento Central 1 de 1984 (Notice on Rural Work for the Year of 1984) la separación de la propiedad colectiva y la renovación de los contratos de derecho de usufructo por un periodo de quince años. Posteriormente, el Documento Central 11 de 1993 (Several Measures on Current Agricultural and Rural Economic Development) profundizó en el uso de los contratos, así como renovó los contratos de usufructo por un periodo de treinta años. La legislación promulgada posteriormente (Documento Central 16 de 1996, Documento Central 18 de 2001 y la Ley Contractual de la Tierra Rural de 2002) buscó proteger la autonomía de los campesinos para abandonar las figuras de propiedad colectiva.

El primer código civil de la propiedad se estableció en 2007, en el cual se establecieron regulaciones sobre la propiedad colectiva, estatal y privada y se formalizó la extensión de los derechos de la propiedad luego de su expiración, para en 2008 establecer perpetuidad en los contratos (Li y Higgins, 2013). Es preciso señalar que el marco legal de la propiedad de la tierra ha evolucionado continua y consistentemente desde 1978 en respuesta a los desafíos económicos y sociales y que se encuentra en la actualidad en un sistema de propiedad estatal (Naughton, 2007); en este esquema, los oficiales gubernamentales pueden adaptar en el ámbito regional la asignación del uso de las tierras comunales.

Para el caso de las ciudades, la primera especificación formal de la organización de la tierra fue introducida en 1986, mediante la Ley Administrativa de Tierras de la República Popular China por medio de la cual se establece el acceso de los privados a la tierra de propiedad estatal. Sin embargo, se permite la transferencia de sus derechos de uso, no la propiedad. Luego, fueron promulgadas las *Regulaciones provisionales en la cesión y transferencia de los derechos de tierra de propiedad estatal en ciudades y*

pueblos (1991), legislación que proveía una guía legal para las transacciones de renta, transferencia e hipoteca de los usos de la tierra (Ding, 2003).

A pesar de los esfuerzos en la especificación formal de leyes y regulaciones, en la práctica, no es clara la intención de crear un mercado de la tierra con derechos de propiedad privada; más bien, se vislumbraba el interés por una regulación administrativa y por el funcionamiento de las transacciones asociadas al suelo que así y todo continuó en propiedad del Estado. De manera que las nuevas normas se presentaban como *instituciones vacías*² que dejan de lado los documentos escritos en las decisiones reales de los actores sociales (Ho y Spoor, 2006).

En consecuencia, el establecimiento difuso de los derechos de propiedad ha propiciado las expropiaciones de Gobiernos locales en zonas rurales, los cuales hasta 2011 se estima habían desplazado a 53 millones de campesinos, quienes han perdido su sustento agrícola como consecuencia de la urbanización (Xu, Tang y Chan, 2011); esta situación ha desviado los usos de las tierras de vocación agrícola a otros usos, que se ha exacerbado por la falta de cultivos y de producción agrícola (Naughton, 2007; Chow, 2007).

Adicionalmente, esta situación ha conducido a crecientes conflictos en los últimos años. Campesinos que, además de ser desplazados de sus territorios, no han sido compensados de manera equitativa por dicho perjuicio han realizado manifestaciones, como la de Wukan-Guangdong en 2011,³ en la cual miles de ellos protestaron por las compensaciones injustas. De acuerdo con Goebel y Hong (2012), las compensaciones son entre 40 y 50 % de la valoración real de la tierra asignadas al inversor y de 20 a 30 % a los Gobiernos locales; por tanto, los campesinos reciben entre 5 y 15 % del valor de la ganancia.

Otro fenómeno recurrente en la discusión de la propiedad colectiva de la tierra es la presencia de conductas de *malinvestment* en construcciones masivas de infraestructura, proyectos de vivienda e incluso ciudades. Se estima que en China hasta 2012 más de 10 000 compañías de inversión habían obtenido recursos por alrededor de 5 trillones de yuanes,⁴ deudas respaldadas por Gobiernos locales (debido a su inhabilidad en la realización de préstamos a título personal) para proyectos, cuya expectativa está en su impacto directo de mejoras en infraestructura, pero que presentan abandonos a la mitad de su ejecución o situaciones de incapacidad de repago. Otro ejemplo de dichas inconsistencias se encuentra en la provincia de Mongolia Interior, en la ciudad de Ordos, denominada ciudad fantasma, porque, a pesar de encontrarse construida, existen barrios inhabitados, al igual que cuenta con una plaza central del tamaño de la plaza Tiananmen, cuando su población solo asciende a 1950 habitantes según el censo de 2010.

² El término hace referencia a instituciones especificadas en el ámbito formal por leyes; sin embargo, con poca aplicabilidad práctica.

³ Otras protestas significativas se han realizado en pueblos como Gushi, Xinyang, Henan y Chenggong.

⁴ Lo que representaría aproximadamente 25 % del PIB chino en 2012.

Este fenómeno, junto con el bajo acceso de los empresarios a préstamos en el sistema financiero, tiene como consecuencia que las tasas de inversión en China sean más elevadas, pero, al mismo tiempo, que el rendimiento de las inversiones sea menor que el esperado; de acuerdo con Zhu (2012), en el periodo 1978-2007, la tasa de inversión agregada se incrementó de 21 a 40 % del PIB; sin este incremento, la productividad agregada del trabajo se habría reducido en 1.37 puntos porcentuales. Sin embargo, si el capital se hubiera dejado fluir de manera libre entre el sector estatal y no estatal, la productividad agregada del trabajo hubiera sido 0.06 puntos porcentuales mayor que la actual.

La seguida promulgación de las regulaciones de ventas públicas de transferencia de la tierra en 2001, es decir, la proporción de parcelas que usan los derechos de propiedad de la tierra que fueron vendidos en Shanghái, se incrementó de 17 en 2001 a 76 % en 2003 (Chen, 2007). Debido al perfil de compradores, no se espera que estos derechos de uso del suelo redunden en un mayor desarrollo productivo de las zonas en las que se encuentran las tierras, salvo los mayores ingresos de los Gobiernos locales que vendieron estos.

Es importante anotar que la tierra desempeña un papel crítico en las finanzas nacionales chinas. De acuerdo con los datos de la China Land and Resources Statistical Yearbook, el ingreso por concesiones ha crecido continuamente desde 51 billones de yuanes en 1999 hasta aproximadamente 3.2 trillones de yuanes en 2012; los ingresos brutos se estima que excedían los 3.3 trillones de yuanes en 2013, a pesar de que para las regiones del este la participación de las concesiones en el ingreso del Gobierno ha disminuido de 70 % a constituir 58 % en 2010, por lo que las finanzas de los Gobiernos locales aún son altamente dependientes de estos ingresos.

Por ejemplo, las calles de conexión con los suburbios de las mayores áreas metropolitanas fueron financiadas con préstamos soportados por la tierra, en espera de su valorización al finalizar la obra. Esta práctica, aunque exitosa en la generación de recursos para la construcción de proyectos de infraestructura masivos, expone a los bancos a involucrarse en proyectos de alto riesgo dada su complejidad. Para reducirlo, se han promulgado nuevas reglas, en las cuales los bancos valoran la tierra como colateral a su valor actual de mercado. En vez de su valor proyectado, al finalizar los proyectos se crearon impuestos en la reventa de propiedades en un periodo de cinco años, un precio límite a las parcelas, prohibiciones a los bancos de realizar préstamos a compra de tierras para especulación y competencia a las empresas estatales en las ventas públicas de suelo (Peterson y Kaganova, 2010).

La corrupción como un obstáculo en el desempeño de la economía china

Altos niveles de corrupción no solo tienen implicaciones sobre la desigualdad de oportunidades de logro económico de los ciudadanos de una nación, sino que, además, generan problemas de gobernabilidad, que representan un obstáculo directo y

un costo de oportunidad en la asignación de la riqueza de los países. Para el caso de la República Popular China, solo desde el liderazgo del presidente Hu Jintao (2002-2012) se reconoce la corrupción como una práctica recurrente con afectación sobre la estabilidad del país. Simultáneamente, en términos cuantitativos, el índice de percepción de la corrupción elaborado por Transparencia Internacional muestra que la República Popular China ha venido ganando posiciones como uno de los países más corruptos y se ubica en el puesto 100 de 175 países en 2014 (el número 1, más transparente, es Dinamarca), hecho que ha causado debates y exigencias al Gobierno; más cuando recientemente fueron revelados de manera pública los malos manejos de funcionarios de alto nivel, como Bo Xilai exgobernador de la provincia de Chongqing, motor de desarrollo regional en el sur del país.

Desde su posesión en marzo de 2013, el presidente Xi Jinping ha lanzado una política anticorrupción sin precedentes en la historia reciente de la República Popular China; entre las imputaciones más destacadas se encuentran Yang Weize, secretario de partido en la ciudad de Nankín; Zhang Kunsheng, asistente del ministro de Relaciones Exteriores; Ling Jihua, jefe del comité central y asesor directo del expresidente Hu Jintao; Zhou Yongkang, miembro del Politburó 2007-2012; Xu Caihou, oficial de alto rango de las Fuerzas Militares y Wang Qingliang, secretario del partido de la provincia de Cantón.

De lo anterior se deduce que todas las ramas del poder se encuentran en investigaciones; no obstante, aún no se cuantifican cuáles son los costos asociados al proceso debido a su reciente inicio, y sus resultados parecen inciertos debido a una cultura de la corrupción, la cual es encontrada como cotidiana por los ciudadanos, en una economía que aún necesita hacer un mejor uso de sus recursos para alcanzar un nivel de desarrollo para todas las personas.

Razón de un enfoque desde la racionalidad cognitiva

Pese a que una parte significativa de la literatura sobre la reforma de la economía china se enmarca en la lógica de la eficiencia económica y la relación costo-beneficio (Naughton, 2007; Chow, 2007), autores como Tamamoto (2003) presentan críticas a dicha visión, puesto que “a menudo es tan fuerte el impulso de generalizar que los teóricos de la acción racional no consiguen considerar que diferentes culturas albergan diferentes nociones de lo que es racional, que distintas culturas tienen diferentes curvas de utilidad [La traducción es nuestra]” (p. 192). En la experiencia particular de los países asiáticos, como Taiwán, Corea del Sur, Japón y Singapur, se distingue el fortalecimiento de sólidas instituciones inmersas en lógica de códigos de conducta y valores legados de la cultura confucionista, hecho que se identifica como el engranaje central en la consecución de metas de desarrollo económico; de aquí que la cultura

se identifique como una de las instituciones de mayor impacto en el comportamiento económico para el caso asiático.

La intencionalidad de este argumento es comprender y aventurar hipótesis sobre la posible influencia de la cultura sobre el funcionamiento aparentemente *irracional* de la economía china en estas tres dimensiones que comportan procesos institucionales de elaboración cultural; para este fin, se expondrá la influencia de la cultura china en la gobernanza de empresas y se intentarán dilucidar las posibles causas de las disfuncionalidades de la economía china según se infiere en la visión económica convencional. Por ende, las disertaciones presentadas a continuación obedecen a la visión cultural-relativista contrapuesta a los planteamientos de la teoría de la acción racional.

Por tanto, los procesos de cambios institucionales, que en China suelen carecer de estabilidad y viabilidad bajo el sustento de un modelo de *socialismo de mercado*, son sustentados a partir de la perspectiva positivista, y dejan poco o ningún espacio para intentar comprender la lógica invisible de la cultura china sobre el funcionamiento de las instituciones y de la economía. En este aspecto, se sostiene que el cumplimiento de normas sociales provenientes de la cultura del confucianismo (479 a. C. hasta hoy) es un comportamiento racional vigente en el contexto de reforma económica y ello da razón de la naturaleza y el funcionamiento particular de los derechos de propiedad, la corrupción y la cultura organizacional. Se sugiere, por tanto, que se debe tener en cuenta la visión cultural institucional para juzgar tanto los aciertos como las disfuncionalidades del crecimiento económico chino.

Es necesario recalcar que el florecimiento de las economías de los *tigres asiáticos*⁵ durante la década de 1970 ha acreditado el rol de la cultura e idiosincrasia china (presentes en toda Asia Oriental) como elemento amalgamador en el diseño del modelo del Estado desarrollista asiático, el cual se soporta sobre un alto grado de informalidad de la política y las normas, respeto de las jerarquías, las tradiciones, la visión a largo plazo y la ética de trabajo duro, que no es más que una estructura que privilegia el establecimiento de instituciones informales.

Continuidad cultural y *path dependence*

Roland (2004) sostiene que, en general, la cultura, los valores, las creencias y las normas sociales son un tipo de institución de *cambio lento*, mientras que las instituciones políticas son de *cambio rápido* y el cambio institucional general debe juzgarse desde la interacción de las dos. La denominada China moderna de las últimas tres décadas es el resultado de un proceso civilizatorio producto de un pensamiento autóctono basado

⁵ El término de *tigres asiáticos* hace referencia a las economías de Taiwán, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, que durante las décadas de 1970 y 1980 fueron reconocidos como el milagro asiático a causa de su sobresaliente desempeño económico y logro en desarrollo social.

en los preceptos del confucianismo y taoísmo, los cuales configuraron los códigos de conducta del pueblo chino y sus sistemas de organización social y política. Siguiendo a Krasner (2001), Link (2013) y Pye (1990), se argumenta que China es un Estado-civilización, cuya continuidad cultural ha estado prácticamente ininterrumpida. Pese a los intentos por interrumpir el proceso, el fracaso del experimento republicano de 1912 y el éxito del comunismo en 1949 se explica por el rol de las instituciones culturales chinas.

Así, tanto el colectivismo de la era de Mao como el *socialismo de mercado* de la década de 1980 son sistemas económicos producto de una combinación de características particulares, instituciones que no desconocen la continuidad de la civilización china. Aunque suponen idealmente una ruptura con las instituciones del pasado feudal y su base socioeconómica, se sigue nutriendo de la cultura del colectivismo y sus nociones tradicionales de subsistencia; por consiguiente, esta ideología importada se convirtió en un elemento de la cultura tradicional, y no al revés. Por ello, la transición china iniciada en 1978, entendida como la implantación de instituciones reformistas de *cambio rápido*, debería ser imbuida dentro del proceso de continuidad como civilización de instituciones de *cambio lento*.

De la continuidad descrita, la cultura china presenta, por tanto, un tipo de dependencia del curso histórico *path dependence*, en la cual las “instituciones tradicionales basadas en la cultura continúan ejerciendo fuerzas sistemáticas en la dirección que está tomando la reforma en el presente” (Herrmann-Pillath, 2010, p. 4). En relación con lo anterior, Wilson (2008) ilustra que las medidas de tipo liberal y la mayor integración de China en la economía global a través de su inclusión en la Organización Mundial del Comercio (2001) implicaron que la República Popular China adoptara instituciones internacionales de tipo formal en búsqueda de aprender del éxito de Occidente y aplicarlo a su propio sistema y así fortalecer su modelo de socialismo de mercado.

Aun así, la incompatibilidad entre las instituciones formales liberales internacionales con instituciones informales derivadas de prácticas culturales tradicionales autóctonas representa una disyuntiva que a menudo se concluye con la redefinición de las instituciones informales en el funcionamiento y los resultados de las instituciones formales (Wilson, 2008). El resultado planteado puede ser entendido como un *path dependence* institucional aplicado al periodo de reforma, pues, como lo plantea el mismo autor, cuanto más se sigue el camino de una determinada institución, mayor será el apego a esta y, por tanto, mayor será el costo de su cambio, con lo cual la elección *racional* de los agentes consistirá en adaptarse a las normas institucionales existentes, por lo general, de carácter informal. Para el caso de China, se analizará la permanencia de las instituciones informales derivadas de la cultura tradicional, como el *guanxi* (redes familiares) y el *mianzi* (reputación o cara), las cuales determinan gran parte de las reglas de comportamiento de los agentes en la gestión de los derechos de propiedad y de la cultura organizacional y redefinen el concepto de *corrupción*.

Las instituciones informales y la racionalidad cognitiva

Para la economía china, la inclusión en instituciones internacionales como la Organización Mundial del Comercio está motivada por dos criterios. Por un lado, la adopción de prácticas de comercio internacionalmente aceptadas redundaría en mejor acceso a mercados; por otro, para los institucionalistas, los actores perciben como racional adoptar y actuar de forma adecuada según las normas más aceptadas, pues hacerlo implica que estos asumen identidades similares a los de otros actores y con ello se obtienen reconocimiento y legitimidad por su parte.

Así, la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio está motivada en la inserción de China en el mundo, a su vez que obedece al imperativo social local de guardar las apariencias o *mianzi*, donde China debe asumir la identidad de potencia y, por tanto, ser capaz de actuar y medir fuerzas en el campo de la economía internacional con otras potencias, mientras que no hacerlo implicaría una pérdida de legitimidad de su dirigencia frente a la población, a la cual se le han creado expectativas del lugar de China en el sistema internacional.

En lo interno, existe un consenso en la literatura sobre la aversión tradicional de China por las reglas formales y una preferencia cultural por relaciones de autoridad más moralista y basadas en la autoridad personal, donde, además, históricamente “ha imperado la informalidad en todo nivel organizativo y la formalidad no ha servido más que como fachada [La traducción es nuestra]” (Dittmer, 1995, p. 17). De esta manera, las preferencias sociales están enmarcadas de acuerdo con preceptos confucianos, cuyo modelo esencial de relaciones familiares y raíces naturistas⁶ se traduce en códigos de comportamiento en lo académico, laboral y estatal.

En esencia, el confucianismo contempla que, para que una sociedad esté en *armonía*, cada individuo debe asumir la responsabilidad de un rol familiar y social, que sea funcional y determinado por las jerarquías en lo familiar y social. Así, la familia, la sociedad y el Estado estarán en armonía si la totalidad de la personas: gobernantes-gobernados, jefes-subalternos, docentes-estudiantes, esposos-esposas, entre otros, asumen estrictamente y en todo ámbito las responsabilidades y los comportamientos prescritos para los roles previos establecidos, lo cual quiere decir que las decisiones y actividades cotidianas de un individuo estarán condicionadas a su rol social a diferencia de la elección individual, que típicamente rige el comportamiento de los individuos en Occidente.

⁶ Visto desde un símil con la ecología, el cielo da la lluvia y la tierra usa la lluvia para proveer alimento y, por tanto, la sociedad también debe estar cimentada sobre roles funcionales al bienestar del colectivo (Yao, 2000).

El guanxi y mianzi como instituciones informales

Se desprende, entonces, una marcada orientación colectivista de modelo familiar, en el que el tejido social se construye y mantiene a partir de las dinámicas del concepto de guanxi; este término tiene su origen en el confucianismo y se identifica como la institucionalización de las redes de familia en las sociedades de Asia Oriental como característica notable en comparación con otras sociedades (The Traditional Chinese Family y Lineage, s. f.); para el caso de las sociedades asiáticas, el concepto de *familia* se extiende más allá del grupo básico de padres e hijos y, en su forma tradicional, llegaba a incorporar a miembros de varias generaciones y lazos de consanguinidad bajo un mismo techo.

De acuerdo con los preceptos del confucianismo, se establece, además, que el valor fundamental sobre el que todo individuo debe articular su comportamiento es la benevolencia, *ren*, por su vocablo en mandarín, la cual es la proyección confucionista del amor y debe darse primordialmente entre miembros de la misma familia. Sin embargo, por fuera de esta, debido a los largos periodos de inestabilidad social, desconfianza política, escasez y hambre de la historia china, imperaban la desconfianza y el sentido de la supervivencia y, por tanto, esta *benevolencia* no se extendía entre extraños, lo cual dejaba poca motivación para ayudar a otros por fuera de la red familiar y quedaba solo un escaso sentimiento de obligación, egoísmo y desconfianza (Cheng, Rhodes y Lok, 2010; Hofstede y Bond, 1988; Jar-Der y Yeh, 2012; Hsu, 2005).

El guanxi, en este sentido, se traduce como *red* o *sistema de redes* y en la práctica lo podríamos definir como como la/s red/es familiar/es extendida/s a las cuales todo individuo debe ingresar y permanecer ajustando en ambos momentos la totalidad de su persona privada y social a una serie de comportamientos y actitudes prestablecidos y esperados que involucran sentimientos, vínculos de afecto y lealtad típicamente familiares. El guanxi, en esta forma, está proscrito por un vínculo de afecto tipo familiar, que implica un alto sentido de la lealtad personal demostrado en actos de reciprocidad periódica a través de rituales y de intercambio de regalos y favores, cuyo incumplimiento determina la imagen proyectada de la valía social de la persona o mianzi (Jar-Der y Yeh, 2012).

En general, los beneficios de las relaciones de guanxi están en su permanencia en el tiempo más que en las transacciones económicas o materialmente racionales que se deberían llevar a cabo a corto plazo. Según Chen (2010), la lealtad en las relaciones de guanxi se extiende en el tiempo —inclusive generacional— cuando el intercambio de favores entre familias de un mismo clan puede transarse generaciones más adelante y llegar a obligar a los individuos a llevar a cabo transacciones económicamente irracionales en el presente, pensando en mantener la estabilidad de los vínculos frente al futuro como prioridad. Así, por ejemplo, comprar bienes de un miembro de una red social en lugar de hacerlo de un competidor que ofrece menores precios puede ser a menudo más

beneficioso debido a que los vínculos pueden ser usados a largo plazo, por ejemplo, en momentos de crisis (Luo, 2000; Chen, 2010).

El guanxi adquiere su naturaleza como una respuesta a la ineficiencia institucional y a la inestabilidad producto de las circunstancias históricas,⁷ que sirve como un método de negociación frente a la escasez sistemática que obliga a los individuos a recurrir a la familia como garantía de protección. Esto genera un entramado de relaciones que da lugar a la posibilidad de poder acceder a favores de amigos de los amigos más cercanos y poder así navegar dentro de la red hasta lograr alcanzar personas distantes con poder, inclusive, en diferentes niveles del Gobierno, la empresa o la comunidad. Por fuera del espacio familiar, el guanxi cobra, entonces, un sentido utilitarista y se define como las relaciones de naturaleza racional formadas entre colegas de trabajo, subordinados y superiores con quienes se mantiene un contacto rutinario, donde dichas relaciones pueden ser movilizadas en favor de los objetivos profesionales, siempre y cuando estos estén enmarcados en el interés colectivo de la organización de la cual los miembros hacen parte (Dittmer, 1995, p. 10). En resumen, el guanxi genera intercambio de favores en los que los individuos deben mantener un balance entre lo que solicitan y lo que deben y con el propósito de mantener la red las transacciones económicas deberán amoldarse a la necesidad más importante de mantener la armonía (Yen, Yu y Barnes, 2007).

El concepto de mianzi, o *cara*, por su parte, es una práctica implícita en el comportamiento de todo individuo de cuya observancia se deriva la utilidad social de una persona y determina las pautas de comportamiento sobre la cual una persona, empresa e inclusive el mismo Gobierno debe obedecer. Mianzi es un principio que, a pesar de operar en Occidente, no se comprende bien el mayor peso que tiene en las relaciones sociales del oriente asiático. De acuerdo con Kim y Nnam (1998), mianzi se define como “el valor social positivo que una persona reclama para sí misma en virtud de la posición relativa que ocupa en su red social y el grado en el cual es juzgada en cumplir adecuadamente los roles de esa posición [La traducción es nuestra]” (p. 524); es una imagen de los atributos sociales que forma una imagen frente a la sociedad que todo individuo debe mantener e implica en última instancia *la gestión efectiva de la apariencia*.

El mianzi es una cualidad que los individuos deben proteger con tal de mantener una estima social. Su dinámica principal es el cumplimiento de los roles adscritos a una posición social específica, y toda manifestación tiene en cuenta no solo al individuo que debe mantener mianzi, sino a la contraparte en la misma situación, en especial, cuando son personas allegadas, o lo que es lo mismo, de la misma red o guanxi. Con este precepto, los individuos de menor estatus buscarán proteger la reputación de sus superiores

⁷ El guanxi era la norma para poder sobrevivir en la vida diaria durante el maoísmo (1949-1976) y escapaba al control estatal.

debido a un sentimiento de vergüenza ajena, lo cual no solo obedece al respeto cultural por las jerarquías, sino que también se constituye en un comportamiento estratégico para obtener favores o recursos de quien se resguarda la reputación (Kim y Nam, 1998).

El mianzi es un aspecto sociocultural que rige el comportamiento de los individuos, por lo que la vergüenza reduce la autovaloración del individuo, que en Occidente lo sustituye el sentimiento de culpa. Esto implica que, en el concepto de mianzi, lo moralmente sancionable es lo que pueda llegar a estar expuesto a escrutinio público, por lo que un acto deshonesto lo es como tal en cuanto sea visto por el público, mientras que en Occidente lo es independiente de si la acción se lleva a cabo sin testigos y, de manera similar, cualquier acto virtuoso, en la lógica del mianzi, debe ser ostentado: “Roba si nadie está alrededor, pero has el bien solo si hay gente alrededor y asegúrate de que te vean [La traducción es nuestra]” (Kim y Nam, 1998, p. 524).

Derechos de propiedad e interacción social

La tierra como espacio social ha estado determinada por una intensiva interacción social con poco espacio a la propiedad privada (Cheng, Rhodes y Lok, 2010). Hacia el siglo XIX, la tierra como propiedad del Estado tenía como objeto procurar un crecimiento igualitario de la riqueza, por lo que las nociones de su *posesión* y *uso* estaban sujetas a un objetivo social más que individual. Durante el maoísmo (1949-1976), la tierra era propiedad colectiva y estaba administrada por el Estado, pero su explotación recaía en comunas de producción, las cuales tenían el compromiso de proveer un porcentaje de la producción a aquel. Según Bell (2001), pese a la creación de la empresa rural privada en las reformas de 1978, las ideas del confucianismo sobre la distribución de la tierra fueron empleadas como base para diseñar y controlar la seudoprivatización.

Las comunas estatales fueron reemplazadas por un sistema de responsabilidad familiar en 1970, en un modelo según el cual a las familias se les daba el derecho a usar la tierra arable, mientras que la cooperativa rural retenía otros derechos asociados con la propiedad. Los campesinos tenían la obligación de proveer una parte de la producción al Estado a un precio fijo reducido, mientras que se les autorizaba a vender el excedente en el mercado. Estos principios, según Bell (2001), hacen eco de prácticas de la China imperial y datan de la época Mencio (372 a. C.) y el sistema de campos (*jingtian zhidu*).⁸ Bajo el sistema colectivo, cuando la tierra está en manos de un individuo, el derecho de posesión no es individual, sino que este actúa como un guardián temporal de la propiedad, cuyo objetivo es incrementar el valor producido por la tierra pensando en la subsistencia de las generaciones futuras y, al hacer parte de una comunidad basada en el *guanxi*, la tierra queda sujeta a las obligaciones derivadas de esta institución, con

⁸ Donde la tierra se dividía en ocho áreas de producción privada y una de producción comunal para la aristocracia, sistema del cual, probablemente, el partido estuvo al tanto cuando buscaba reformar la agricultura.

lo que puede pasar a diferentes manos a través de un complejo sistema de derechos de arrendamiento, donde los propietarios legales pueden encontrarse a varios intermedios de distancia en una cadena de contratos de subalquiler (Bell, 2001, p. 82).

Cuando en el proceso de reforma la tierra fue sometida a derechos de propiedad formal, el peso cultural continuaba con un rol decisivo en las relaciones, y la tierra sujeta a las obligaciones de la comunidad local, con lo que la aplicación formal de los derechos de propiedad puede inclusive ser anulada vía *guanxi*; este último, como institución de *cambio lento*, genera un comportamiento institucional vacío, pues, al operar dentro de los derechos de propiedad de la tierra, explica las expropiaciones y anula la norma legal que garantiza tales derechos.

Esta tensión entre lo formal e informal es más evidente en el país, donde la interacción entre instituciones formales e informales que afectan la posesión y explotación de la tierra es especialmente prevalente. En la práctica, los derechos de propiedad sobre la tierra recaen sobre el Estado o la colectividad en un sentido cultural tradicional. La propiedad de la tierra en el campo opera, en realidad, como parte de una densa red de obligaciones sociales dedicadas a la supervivencia de la familia presente y generacional y solo la lógica de este sistema permite en última instancia el derecho del acceso a la tierra como garantía de la seguridad alimentaria de las generaciones futuras (Herrmann-Pillath, 2010).

En síntesis, la propiedad de la tierra hace parte de la utilización recíproca del capital social y político derivado de las obligaciones de las relaciones sociales, las cuales incluyen a campesinos, empresarios y élites políticas locales. De acuerdo con Lu (2000), en este esquema, se crean incentivos para las élites políticas locales, las cuales, por un lado, incorporan las metas y ambiciones del Gobierno central en el diseño de sus planes y, por otro, establecen una alianza público-privada local, donde actúan en busca de apropiarse de rentas derivadas de la recolección de impuestos y sobornos a los empresarios a cambio de permitirles invertir. Las expropiaciones ilegales de la tierra pueden, entonces, explicarse como una forma de proveer oportunidades de negocio por parte de élites locales a empresarios a los *holdings* de propiedad estatal, donde, además de extender o fortalecer el *guanxi* local con niveles superiores de jerarquía política y económica, las élites políticas locales logran cumplir con metas fiscales impuestas desde el Gobierno central y mantener el *mianzi* frente a este y asegurar su posición en el poder local.

Corrupción y *guanxi*

La definición y papel de la corrupción en el modelo de desarrollo de las nuevas economías industrializadas del oriente asiático son problemáticos, pues dentro de la mirada económica tradicional esta suele tener un efecto distorsionador en la operación del libre mercado y el desarrollo. China, al igual que los tigres asiáticos, es una paradoja de extraordinario crecimiento económico en medio de una corrupción rampante. Sin embargo,

como sostiene Kang (2002), el fenómeno de la corrupción ha estado tan acuciado desde los inicios del “milagro asiático” que debe considerársele como una variable explicativa constitutiva del desarrollo de la región y debe de manera más importante indagarse sobre las dinámicas culturales que le dan forma. Luego, como afirman Chang y Chu (2006), “la corrupción es de naturaleza desarrollista y lo que es visto como corrupción en una cultura puede ser visto como rutinario en otra [La traducción es nuestra]” (p. 262).

La intervención del Estado, cuyo sentido confucionista es salvaguardar el beneficio colectivo, lo convierte en responsable de crear las condiciones macroeconómicas, los sectores estratégicos, la creación de rentas por fuera de la lógica del mercado y el fomento a sectores clave de la economía exportadora; trae consigo también el establecimiento de alianzas entre élites estatales, empresarios por medio del favoritismo en la asignación de contratos, recursos y, en general, toda práctica conducente a mantener a los diferentes círculos propios como principales beneficiarios de la industrialización de la región (Kang, 2002; Cumings, 1984; Doner, Ritchie y Slater, 2005). Ateniéndose, entonces, a la naturaleza *guanxi*, pueden aparecer, en principio, relaciones económicamente disfuncionales y corruptas, en las que, desde la mirada clásica de la competencia pura, los agentes económicos no acceden a la misma información ni competirían en condiciones de igualdad.

Según Hermann-Pillath (2010), la obligación social de procurar mantener y dar *mianzi* en las transacciones entre los miembros de la red hace invisible un aparente acto de corrupción. De esta forma, la base de confianza sobre la cual se construye el *guanxi* tiene la capacidad de blindar a los actos de corrupción del escrutinio externo y así la corrupción incrementa los niveles básicos de confianza; sin embargo, el *guanxi* se convierte en un problema cuando el intercambio de favores implica el uso personal de recursos colectivos de una organización formal (Chen, Chen y Xin, 2004).

El resultado de tal falta conlleva la ruptura de los vínculos de confianza que sostienen el *guanxi* y, por tanto, el individuo irrumpe en la pérdida de su reputación o *cara*. De esta forma, el comportamiento oportunista dentro del *guanxi* está controlado por las consecuencias de la pérdida del *mianzi*, y la forma de castigar al infractor se da también vía *guanxi*: si *y* hace trampa a *x*, *x* puede recurrir a su red de *guanxi* para castigar a *y* (Ling, 2011). Tradicionalmente, el control al comportamiento corrupto se daba informalmente y consistía en inculcar una cultura de la educación moral orientada a disuadir a ciudadanos y funcionarios públicos de incurrir en actos de corrupción. La costumbre en el sistema era por tanto crear una cultura de anticorrupción más que recurrir a instituciones anticorrupción (Morato, 2011).

Dentro de esta dinámica, el peso de la tradición, el uso del *guanxi*, termina dando forma al desarrollo de los procesos de las organizaciones formales legales. Pese a la retórica e interés de académicos y oficiales chinos por mostrar una preocupación por la adopción de estándares legales internacionales, las partes extranjeras que deben litigar con los

socios chinos a menudo encuentran tensiones entre las cortes chinas y estos modelos internacionales, pues la tradición de recurrir a prácticas informales ha mostrado resistencia al cambio y ha logrado alterar el curso y el resultado de los procesos de arbitraje en la adopción de dichos estándares internacionales (Wilson, 2008). El uso del guanxi en favor de la parte china obedece a la necesidad de reconstruir el caso en disputa, con el fin de poder alcanzar unos acuerdos que protejan la imagen reputacional o mianzi de la parte china y evitar así problemas en el sostenimiento del guanxi (Herrmann-Pillath, 2010).

Conclusiones

Los elementos que dan sustento a una *racionalidad cultural o cognitiva* como característica esencial del comportamiento económico y social de los agentes en China demuestra que las acciones contrarias al principio de eficiencia económica pueden ser descritas como racionales en lógicas culturales.

En este sentido, a lo largo de las tres décadas de reformas, la República Popular China ha consolidado procesos económicos con influencia de las prácticas culturales, que, como se anticipó, demuestra que las instituciones formales e informales coexisten, siendo las formales reconocidas en el ámbito estatal como una adopción de códigos de conducta coherentes con los marcos de referencia occidentales, pero, en realidad, son las instituciones informales las que rigen las relaciones económicas. En consecuencia, las características del modelo de economía de mercado vigente en los países occidentales no constituyen un referente completo para trazar lo que será el futuro de las instituciones en China, debido a que las instituciones informales son de cambio lento. Aun, al ser la eficiencia económica un referente ideal, no es claro si se constituye como el factor determinante de las relaciones económicas a largo plazo. De esta forma, el *path dependence* que presenta el caso chino puede ser catalogado como el de mayor continuidad en el tiempo de la historia moderna⁹ y, por tanto, el comportamiento comunal, los códigos de honor y de conducta se transmiten de generación en generación como prácticas válidas y cotidianas.

La especificación imprecisa de los derechos de propiedad de la tierra en un país con escasez de suelo arable agudizará su condición como importador de alimentos y, en este sentido, su dependencia del mercado internacional para el abastecimiento de la población; a pesar de que las conductas de la colectividad de la era maoísta aún estén relacionadas, las rentas de la tierra en poder del Estado son una condición de riesgo a corto y mediano plazo al obstaculizar las decisiones de producción, inversión y consumo de todos los agentes de la economía.

La correcta observancia del guanxi y mianzi deben considerarse herramientas en el momento de llevar a cabo una transacción económica en China; de acuerdo

⁹ En la actualidad, Grecia, Roma, Egipto, solo se cuenta con un referente histórico, pues su configuración como repúblicas rompió con las prácticas tradicionales que los constituyeron como grandes civilizaciones.

con Wilson (2008), las multinacionales extranjeras recurren a mecanismos legales formales para proteger sus derechos de propiedad, pero también adoptan prácticas locales informales en la busca de obtener ventajas en sus intereses sobre sus competidores. Luego, para las firmas extranjeras que buscan abrirse mercado en China, adaptarse a este marco institucional de prácticas empresariales informales representa menores costos que presionar a las empresas chinas para adaptarse y garantizar estándares internacionales.

El fenómeno de la corrupción, en particular de acuerdo con las condiciones actuales de China, tenderá a reconfigurarse en virtud de los escándalos de miembros del buró político y altos dirigentes del país; sin embargo, la ambigüedad del modelo de incentivos sociales y la *institucionalización de la corrupción* como un modelo de tradición afianzado por el guanxi y el mianzi evidencian la importancia de la reputación y la aceptación social para el desarrollo personal de cada individuo en la sociedad. Lo anterior implica que las prácticas de cortesías y privilegios recíprocas que se dan entre miembros de un grupo en particular no necesariamente sean vistas como una conducta negativa o reprochable y, por tanto, que haya un aval social sobre ellas.

Las relaciones organizacionales y el desempeño de las firmas, por su parte, evidencian que los códigos culturales se privilegian al desarrollo de prácticas eficientes de producción. Sin embargo, el guanxi genera un incentivo informal al trabajador de realizar sus labores de manera eficiente por representar la reputación de los cercanos a su núcleo social; en esta medida, las prácticas eficientes, no solo para el caso de China, sino en general para los países con influencia del confucianismo, mostrarían un mejor desempeño que sus homólogos occidentales, de aquí que el guanxi en el ámbito organizacional puede representar una institución informal favorable en la consecución de resultados económicos. Por otra parte, la institución del guanxi en las relaciones Estado-sociedad tiene implicaciones negativas al privilegiar las redes sociales sobre las necesidades de bienestar social.

La relación entre el mianzi y el desarrollo económico, por su parte, evidencia distorsiones sobre la toma de decisiones óptimas; las prácticas de *malinvestment*, con altos costos de oportunidad para el desarrollo del país, privilegian la reputación al rendimiento. Estos costos de oportunidad, que no son tan evidentes por el tamaño y volumen de inversión en China, indican que la capacidad de generación de riqueza y bienestar social se ubica en un nivel subóptimo en comparación con las capacidades de una hipotética República Popular China al estilo occidental.

Referencias

Ayala Espino, J. (1999). *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Banfield, E. (1975). Corruption as a feature of government organization. *Journal of Law and Economics*, 18, 587-605.
- Bell, D. A. (2001). East Asian capitalism: Towards a normative framework. *Global Economic Review*, 30(3), 73-89.
- Blaug, M. (2001). *Teoría económica en retrospectiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Chen, C. C., Chen, Y. R. y Xin, K. (2004). Guanxi practices and trust in management: A procedural justice perspective. *Organization Science*, 15(2), 200-209.
- Chen, M. J. (2003). *Inside chinese business: A guide for managers worldwide*. Londres: Harvard Business Press.
- Chen, Y. (2007). Establishing a credible land institution in transitional chinese cities: Shanghai's practice, problems and strategies. Ponencia presentada en la International Conference on China's Urban Land and Housing, Hong Kong Baptist University.
- Chen, M. (2010) *Inside Chinese Business*. Harvard Business School Press, London.
- Cheng, V., Rhodes, J. y Lok, P. (2010). A framework for strategic decision making and performance among chinese managers. *The International Journal of Human Resource Management*, 21(9), 1373-1395.
- Chang, E. C. y Chu, Y. H. (2006). Corruption and trust: Exceptionalism in Asian democracies? *Journal of Politics*, 68(2), 259-271.
- Chow, G. C. (2007). *China's economic transformation* (2.^a ed.). Londres: Blackwell Publishing.
- Cumings, B. (1984). The origins and development of the northeast asian political economy: Industrial sectors, product cycles, and political consequences. *International Organization*, 38(01), 1-40.
- Ding, C. (2003). Land policy reform in China: Assessment and prospects. *Land Use Policy*, 20(2), 109-120.
- Dittmer, L. (1995). Chinese informal politics. *The China Journal*, 34, 1-34.
- Doner, R. F., Ritchie, B. K. y Slater, D. (2005). Systemic vulnerability and the origins of developmental states: Northeast and southeast asia in comparative perspective. *International Organization*, 59(02), 327-361.
- Furubotn, E. G. y Pejovich, S. (1972). Property rights and economic theory: A survey of recent literature. *Journal of Economic Literature*, 10(4), 1137-1162.

- Garay Salamanca, L. J. (dir.) (2008). *La captura y reconfiguración cooptada del Estado en Colombia*. Bogotá: Corporación Transparencia por Colombia.
- Giacobbe-Miller, J. K., Miller, D. J., Zhang, W. y Victorov, V. I. (2003). Country and organizational-level adaptation to foreign workplace ideologies: A comparative study of distributive justice values in China, Russia and The United States. *Journal of International Business Studies*, 34(4), 389-406.
- Goebel, Ch. y Ong, L. H. (2012). *Social unrest in China*. Long Briefing, Europe China Research and Academic Network (ECRAN).
- Graen, G. B. (2008). Linking chinese leadership theory and practice to the world: Leadership secrets of the middle kingdom. *Management in China*, 272.
- Granet, M. (1959). *La civilización china: la vida pública y la vida privada*. México: UTEHA.
- Hayek, F. A. (1976). *Denationalization of money*. Londres: Institute of Economic Affairs.
- Herrmann-Pillath, C. (2010). Social capital, chinese style: Individualism, relational collectivism and the cultural embeddedness of the institutions–performance link. *China Economic Journal*, 2(3), 325-350.
- Ho, P. y Spoor, M. (2006). Whose land? The political economy of land titling in transitional economies. *Land Use Policy*, 23(4), 580-587.
- Hofstede, G. y Bond, M. H. (1988). The Confucius connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*, 16(4), 5-21.
- Hsu, C. L. (2005). Capitalism without contracts versus capitalists without capitalism: Comparing the influence of chinese guanxi and russian blat on marketization. *Communist and Post-Communist Studies*, 38(3), 309-327.
- International Monetary Fund (2016). *World Economic Outlook*. Londres, Nueva York.
- Jar-Der, L. y Yeh Y. (2012), 'Neither collectivism nor individualism: Trust in the Chinese Guanxi circle', *Journal of Trust Research* 2, N° 1 (2012): 53-70.
- Kang, D. C. (2002). Bad loans to good friends: Money politics and the developmental state in South Korea. *International Organization*, 56(1), 177-207.
- Kim, J. Y. y Nam, S. H. (1998). The concept and dynamics of face: Implications for organizational behavior in Asia. *Organization Science*, 9(4), 522-534.
- Kim, Y. (2011). Confucianism-based organization value & post-merger syndrome in cross-border M&A: How family-system principle hinders communication in cross-border M&A. *International Journal of Business and Management*, 6(4), 49.

- Krasner, S. D. (2001). Organized hypocrisy in nineteenth - century East Asia. *International Relations of the Asia-Pacific*, 1(2), 173-197.
- Li, J., Lam, K. y Qian, G. (2001). Does culture affect behavior and performance of firms? The case of joint ventures in China. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 115-131.
- Li Li, W. y Higgins, P. (2013). Controlling local environmental performance: An analysis of three national environmental management programs in the context of regional disparities in China. *Journal of Contemporary China*, 22(81), 409-427.
- Ling, S. (2011). Construction of anti-corruption institutions and culture in traditional China and its implications for modern China. *Social Sciences in China*, 32(4), 162-175.
- Link, P. (2013). *An anatomy of chinese: Rhythm, metaphor, politics*. Harvard: Harvard University Press,.
- Lu, X. (2000). Booty socialism, bureau-preneurs, and the state in transition: Organizational corruption in China. *Comparative Politics*, 32(3), 273-294.
- Luo, J. D. y Yeh, Y. C. (2012). Neither collectivism nor individualism: Trust in the chinese guanxi circle. *Journal of Trust Research*, 2(1), 53-70.
- Luo, Y. D. (2000). *Guanxi and business*. Singapur: World Scientific.
- Morato, N. R. (2011). El pasado para entender el futuro del estado de derecho chino. *Pensamiento Jurídico*, 30, 245.
- Naughton, B. (2007). *The chinese economy: Transitions and growth*. Londres: MIT Press.
- North, D. (2005). *Understanding the process of economic change*. New Jersey: Princeton University Press.
- Olivera, M. (1999). Hacia una sociología de la corrupción. *Revista Alma Mater*, 17.
- Ostrom, E., Gardner, R. y Walker, J. (1994). *Rules, games, and common-pool resources*. Michigan: University of Michigan Press.
- Peterson, G. E. y Kaganova, O. (2010). Integrating land financing into subnational fiscal management. *World Bank Policy Research Working Paper Series*.
- Pizzorno, A. (1992). La corruzione nel sistema político: Introduzione a della Porta Lo scambio occulto cit [Corruption in the political system] (European Consortium for Political Research, Paper Archive–Joint Sessions of Workshops. Workshop 16, Corruption, Scandal and the Contestation of Governance in Europe. Grenoble, p. 1-18).
- Pye, L. (1990). China: erratic state, frustrated society. *Foreign Affairs*, 69(4), 56-74.

- Ralston, D. A., Terpstra-Tong, J., Terpstra, R. H., Wang, X. y Egri, C. (2006). Today's state-owned enterprises of China: Are they dying dinosaurs or dynamic dynamos? *Strategic Management Journal*, 27(9), 825-843.
- Roland, G. (2004). Understanding institutional change: Fast-moving and slow-moving institutions. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 109-131.
- Stiglitz, J. (1996). Whither socialism? *Journal of Economic Literature*, 34(1), 189-191.
- Suárez, F., Jabbaz, M. y Isuani, F. (2001). La corrupción organizacional: aportes para el desarrollo teórico-conceptual. *Revista Probidad*, 14.
- Tamamoto, M. (2003). Ambiguous Japan: National identity at the century's end. En J. Inkenberry y M. Mastandundo (eds.), *International relations theory and the asia pacific* (pp. 191-213). Nueva York: Columbia University Press.
- The traditional chinese family y lineage (s. f.). Recuperado de <http://pages.ucsd.edu/~d-kjordan/chin/familism.html>
- Walliser, B. (1989). Instrumental rationality and cognitive rationality. *Theory and Decision*, 27(1-2), 7-36.
- Williamson, I. P. y Wallace, J. (2007). *New roles of land administration systems*. University of Melbourne.
- Wilson, S. (2008). Law guanxi: MNCs, state actors, and legal reform in China. *Journal of Contemporary China*, 17(54), 25-51.
- Xu, Y., Tang, B. S. y Chan, E. H. (2011). State-led land requisition and transformation of rural villages in transitional China. *Habitat International*, 35(1), 57-65.
- Yao, X. (2000). *An introduction to Confucianism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yen, D. A., Yu, Q. y Barnes, B. R. (2007). Focusing on relationship dimensions to improve the quality of chinese-western business-to-business exchanges. *Total Quality Management & Business Excellence*, 18(8), 889-899.
- Zhu, X. (2012). Understanding China's growth: Past, present, and future (digest summary). *Journal of Economic Perspectives*, 26(4), 103-124.