

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA
Departamento de Antropología Social



TESIS DOCTORAL

La inmigración China en España. Capital social y estructuras de reciprocidad : "Jia" (familias), "Guanxi" (relaciones) y "Mianzi" (cara)

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Jorge Moraga Reyes

Directora

María Cátedra Tomás

Madrid, 2015

**TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR EN ANTROPOLOGÍA
SOCIAL**

**PROGRAMA DIVERSIDAD CULTURAL Y CIUDADANÍA. PERSPECTIVAS
DESDE LA ANTROPOLOGÍA SOCIAL**

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA

DEPARTAMENTO DE ANTROPOLOGÍA SOCIAL

**LA INMIGRACIÓN CHINA EN ESPAÑA. CAPITAL SOCIAL Y
ESTRUCUTURAS DE RECIPROCIDAD: *JIA* (家 FAMILIAS), *GUĀNXI* (关系
RELACIONES) Y *MIANZI* (面子 CARA)**

Directora de Tesis: María Cátedra Tomás

Doctorando: Jorge Moraga Reyes

Madrid, 4 de mayo de 2014

ÍNDICE

ABSTRACT.....	6
I. INTRODUCCIÓN.....	17
1. Los mitos del nativo.....	17
2. Ese arcaico <i>espíritu del don</i>	26
3. Dar a los hombres, dar a los dioses, dar al mercado.....	31
4. El método del discurso y las prácticas.....	41
II. HIPÓTESIS Y OBJETIVOS.....	52
III. FRAGMENTOS DE “PATRIAS” POR EL MUNDO	
1. La migración china y la nueva tradición <i>huaqiao</i>	56
2. Los chinos en España: Liumang, rushang y getihu.....	85
IV. UNA PLANETARIA TRAVESÍA DE RELACIONES Y PRESTIGIO	
1. <i>Guānxi</i> (关系), la parte maldita.....	110
2. <i>Mianzi</i> (面子), el deseo del otro.....	157
3. Familias chinas (家, <i>jià</i>): la invención de la sangre.....	197

V. LA “CARA” COLECTIVA EN UN GRUPO SEGMENTARIO

1. Organización étnica: la caída de los sin *mianzi*.....259
2. Los taoístas del “Hong Ming Tang” y la monetarización del destino..265

VI. CONCLUSIONES..... 279

ANEXO:

GRÁFICOS CUANTITATIVOS MIGRACIÓN CHINA EN ESPAÑA.....286

BIBLIOGRAFÍA..... 321

“Lo que ellos intercambian no son exclusivamente bienes y riquezas, muebles e inmuebles, cosas útiles económicamente. Son sobre todo gentilezas, festines, ritos [...] ferias en las cuales el mercado es sólo uno de los momentos y en las que la circulación de riquezas no es más que uno de los términos de un contrato mucho más general y mucho más permanente. Estos dones y contra-dones nacen de forma más bien voluntaria por medio de presentes y regalos, aunque, en el fondo, sean rigurosamente obligatorios bajo pena de guerra privada o pública”.

“Un jefe no conserva su autoridad [...] más que si prueba que está embrujado y favorecido por los espíritus de la fortuna, que es poseído por ella y que él la posee; y no puede probar esa fortuna más que gastándola, distribuyéndola, humillando a los otros, poniéndolos ‘a la sombra de su nombre’”.

Marcel Mauss

Abstract

Introduction, hypothesis and objectives.

This research will attempt, on the one hand, to disconnect itself from the thicket of orientalist currents, with their subsequent essentialism and structures of more or less overlapping domination. On the other, somehow the opposite side of the same coin, it will make sure to describe the position in which migrants in the society of origin and the host society find themselves, highlighting the internal categories of the group, their identities, distinctions, contradictions, quarrels and fractured struggles to achieve and accumulate symbolic capital. I do not intend to simply describe “hybridity”, a sum of fragments without further sense —or openly devoid of it—, but to analyze the presence of certain interwoven structures among Chinese migrants that might be, to name a concept by Braudel deemed as being “long term”.¹ In order to avoid confusion, I must clarify that I do not intend to defend the presence of an eternally fixed “nucleus” of the concept of Chinese. On the contrary, the only guide that I might attempt to bestow upon this pages is to demonstrate how certain social structures are transformed through interaction and the practices of specific subjects that are put under tension in determined social spaces.

My interest will be thus focused towards three “traditional” and highly interwoven structures. I mean the institution of the *guānxi* (关系), which pertains different types of personal relationships and their proper rules of reciprocity. Its corresponding *mianzi* (面子), the most widely used term for „face“ or „mask“, a concept that refers to a prestige position, the place held by a person in the eyes of the group. And a third structure, that plays a particular and controversial role: the different *jià* (家 families), within and between which both *guānxi* and *mianzi* operate. Particular: as a kinship system that has been jolted by liberalization processes on both ends of the globe. Controversial: as there exists a broad discussion about its role in the construction of transnational networks that operate in capitalist scenarios, transforming them into family-enterprises.

¹ Without attempting to apply his levels of historical time, it does seem appropriate to use his well known emphasis both on “long durée” (long term) and “conjunction”, thus setting aside events and the “evenementialist” view. (Braudel, 1966).

Guānxi y *mianzi*, as a whole, constitute the main mechanisms of construction, accumulation and hierarchization of symbolic capital between Chinese immigrants. Each subject lives under the imperative of building *guānxi*, establishing his or her own network of relationships and thus obtaining *mianzi*, in other words, the valuation of the group. As will be analyzed in detail, one tends to think that both structures, owing to the fact that they function according to principles of reciprocity contained within the framework known as the *logic of the gift*, can only be established and demonstrate their efficacy in a context foreign to the process of western modernization. Their mysteries and archaic mechanisms, upon being read as a true opacity in a modernizing context, would thus tend to dissolution as they enter into the new parameters. This is precisely what I hope to dispute, because in this case it is relatively clear that the *logic of the gift* present in them permeates and installs itself in modern society through different means. And vice versa, “measurable” rationality infiltrates the spaces of the *gift*. In other words, commercial exchange and contract, on one hand, and the non-negotiable, reciprocity, on the other, seem to interlock with each other as necessary bases that sustain the social (Mauss 2008: 160; Godelier 1996: 53, 107).

I am thus interested in analyzing a cultural corner that puts pressure upon a purely economic logic. Contrary to a questionable analysis of „economic facts“ detached from „social facts“, this analysis attempts to reconfigure these relations (within gift and thus throughout all exchange), as „total social facts“, in other words, facts which cannot be comprehended without being duly attentive to their symbolic, religious, legal or contractual, ethical and kinship values. It is precisely a cultural logic that permits these actions to be thinkable, feasible and desirable (Ong, 2007), without forgetting that they are ingrained in the processes of accumulation of capital with a global sign. This is, therefore, the framework: the analysis of cultural logic within transnational movements of imaginaries, peoples and objects (Appadurai, 1996).

In this sense, it is possible to propose that the cultural contexts of “origin” and “reception” not be presented as absolutely opposed to each other, with radical and infinite differences. On the contrary, they should offer meeting points which enable at least recognition and mutual contact, coupling these migrant subjects on some level with the social or cultural life of Spain.

To summarize, I intend to demonstrate how *guānxi* and *mianzi*, structures which were revealed by the actors themselves as central to explaining their practices, establish a dialogue with a tradition, are put under pressure and are resignified in a new context. These implicit questions, "mise en abyme", contain others, related to the role of such structures in the insertion and consolidation of the migrant collective at the "destination", as well as about their role in a space of transnationalized migration and in the legitimation of that authentic device of migrant production into which the province of Zhejiang has transformed, more specifically the Qingtian canton, from where 80% of the Chinese living in Spain come from.

This thesis develops around two central hypotheses:

1.- The introduction to the free market system, based upon capitalist relationships, heightens social differentiation in the Chinese migrant world and tends to reinforce the traditional hierarchies, based on "powerful men" and lineages that are generally consolidated at the origin.

2.- Reciprocity structures that have historically developed in Chinese culture adapt to a social logic typical of modernity and consumption. In the double movement that characterizes them, the relationships of social *solidarity and closeness* are strengthened by legitimacies common to instrumental rationality, and the relationships of social competition and distance find a powerful stimulus in the logic of consumption, legitimating social hierarchy through ostentatious expenditure.

Based on these hypotheses, I propose that the elite of clans and lineages originating in Qingtian strengthen their dominant position in Spain through a series of mechanisms based on the "logic of the gift", thus exacerbating its hierarchical and agonistic aspects. The mechanisms that are revealed within them are as follows:

- 1) Creation of debt and subordination within their social relations (*guanxi*, 关系) in order to ratify the "superiority" of great men and families. This is basic to the strengthening of commercial alliances and extension of transnational business networks.
- 2) Ostentation of consumer goods and collective squandering as a symbolic source of authority and prestige (*mianzi*, 面子).

- 3) Competition between their leaders to attain the recognition of Spanish authorities through pacts and agreements that legitimate inter-ethnic power.

II. Conclusions

In this thesis I have questioned the dichotomy east/west, that has been greatly supported by the weight of orientalism, and which pushes us to understand oriental society as an absolutely foreign reality, exotic, essentialized and eternally fixed, but built and explainable by western paradigms.

The norm has been to study Chinese society from parameters that confront modernity and tradition, in which China occupies a place in transition from pre-modernity, thus building analysis categories around to isolated compartments. In one of them individuals are presented as free, self made subjects who transit through a world in which social bonds abandon particularist agreements in order to enter the abstract space of the universality of the law. A world where the motor of action is to be found in instrumental rationality and economic calculation. It would be, in a broad sense modern space. On the other end: a *holistic* society, devoid of differentiation or independent fields, with “pre-reflective” individuals condemned to social prescription and the *ad æternum* uncertainty of personal agreements common of a fragmentary society. In this case, social articulation would be commanded by the *logic of the gift* and reciprocity.

At the base of my proposal I have sketched out the links between archaic and modern logic, in an attempt to complexify their limits. I have placed the emphasis, for one part, upon the apparent opposition between instrumental rationality and the principle of reciprocity. For the other, upon the role of the individual and his spaces of liberty in social fields that at first sight seem as contradictory as those conformed in prescriptive societies vs. elective societies, in which orient and west are expected to be schematically confined.

I have pointed out that even by applying those frameworks, the alleged exclusivity of the free individual in western modernity is nothing more than a ethnocentric mirage. In the so-called traditional Chinese culture, bearing a stamp that persists upon the current migrants, the radicality of a social mandate that forces the self shaping of the individual, based on a network of personal relationships, shaping a space of liberty and self reflexivity of the subject, is to be found.

Likewise, the Confucian tradition allows us to distinguish value emphases that centuries later have been identified as characteristic of the emergence of the modern western capitalist enterprise. Its markedly intramundane orientation, expressed in a labor ethic that both extols the value of labor and regulates expenditure, thus stimulating frugal living and saving, can be interpreted in that direction. That ideal of the individual *in-the-world* definitely marks the Chinese in Spain.

Following the mentioned subjects, perhaps the one referring to the contradiction between the particularist agreement and universal law would be the most clearly differentiated. In this sense, it is possible to state that between the Chinese there is a certain primacy of contextual, immediate relationships, many times marked by pragmatism. They usually constitute the most common social bond, although not the most dense. This dichotomy between particular agreement and law has often been exaggerated, emphasizing the “fixed” cultural base that would sustain the distrust of the Chinese world before the law and general justice. Although it is possible to a certain extent to propose that these ethnic bonds respond more to a particular ethic than to legalism, this does not mean that they act outside the margin of local law. More precisely one can confirm the existence of social individuals who are at a process of adapting their practices to the “empire” of civil law. This phenomenon, present both in China and in Spain, opens up many scenarios, including the vast and sizzling topic of the relationship between culture and politics.

I believe that after this exposure there are two opposing views which become unsustainable when speaking about the Chinese in Spain: one which makes an effort in presenting human collectives as tied to essential presences and fundamentals, as if we were dealing with fixed and unchanging identities that operate to eternity within the rules of a fossilized field (as intended by the classic sinologists, with the use of other language, of course). Or the one that exhausts itself in praising the pure and constant fracture, the dispersion and dissolution of any identity and any center, in a game of signifiers devoid of sense (as intended by some sinologized avant gardes, most frequently in a perplexing alliance with the most ideological positions of western liberalism).

Instead the Chinese give sufficient evidence to conclude that the laws of legitimation that guide their discursive doings and their actions, the *doxa* recognized by them, is in itself an object under construction, a field of struggles under constant modification. Nevertheless, this does not denote that said laws can be simply replaced by any other, appealing to their quota of social arbitrariness. There are, without a doubt, structures that are recognized by all of them, indisputable and with historical depth, that work simultaneously as channel and objective in the dispute of creating, accumulating and transmitting symbolic capital.

In this study I have focused on two of them: *guānxi* y *mianzi*, which give life to the “archaic” logic of the gift among the Chinese. As I stated, I have not attempted to interpret them from the opposing side of modernization. Maybe the contrary is true, I have made a halt in the infinity of communicating vessels between both worlds. They do not, as I hope to have demonstrated, represent a pure cultural “survival”, nor should they be interpreted in that manner. Better yet they manifest a vitality in constant transformation and behave as true cultural bridges that enable insertion and even the success of the migrant collective in Spain. This causes friction and divisions between the Chinese, but not their dissolution.

The point is, it seems to me, related to both of them being permeated or even invaded —with the infinity of stresses which that presupposes— by the logic of instrumental rationality, understood as a legitimation belonging to the capitalist field based on economic calculation (Bourdieu, 1997: 175). The question then is given by the interrelations with the *logic of the gift*. I assume with Mauss that, in this last, the obligations of *giving-receiving-returning* are present in each one of their acts and that the fact of *giving* implies at least two movements that are parallel, ambiguous and indissoluble: one of closeness, that originates by sharing what one has, generating a relationship of solidarity, and the other one of distance, a relationship of superiority in which the one who receives becomes a debtor and stands “under” the authority of the other until he has returned what was given. A peculiar way of this hierarchical competition leads to the so-called *agonistic gift*, that opens a struggle for the establishment of superiority of who gives the most (Mauss, 2008: 200).

These are the main ideas and their limits, which I have put under pressure in relation to the principles of reciprocity that operate in *guānxi* and *mianzi*, understood as spaces of struggle for the control of the symbolic capital contained in them.

The conflicts in the different discursive fields through which these concepts navigate, reflect the different positions among the Chinese in Asturias. It is clearly observable that, for example, despite it being a structure concerning all of them, *utilitarian guānxi* is more developed in the entrepreneurial class coming from Wenzhou, even with certain particular symbology. Between them, for example, there tends to exist a certain degree of indefinition between friendship and “business” relations. The bond tends to take on the subtle note of an exacerbation of *renqing*, understood as a relationship based on the formality derived from debt. This “formalization” tends to be taken to its extreme in *guānxi-xue*, with its imperative of cultivating a relationship with complete conscience of its opportunistic, calculating and monetary character.

In the framework of the *family-guānxi*, most prevalent, among the natives of Qingtian, similar tensions are lived, expressed through a certain indefinition between the obligations common to the economic plane and the obligations of the parental plane, which do not work as independent or completely opposed logics.

The macro tendency leads to the *utilitarian-guānxi* and its concrete expression the *enterprise-guānxi* reaching beyond all segments of the Chinese collective, without regional or class distinctions. A change towards a new norm of value can be appreciated in all of them, moving from the need to cultivate the relations of the “virtuous family” to privileging those related to profit making and opportunity. This new legitimization of *guānxi* is strengthening relationships that overrule the generation of trust exclusively within the family, and opening them to a broader space: the free market.

This is clearly exacerbated when it is confirmed that *guānxi*, in any of its states, is considered an attribute of personal construction, in which each individual decides how, with whom and with what objective they establish relationships. How broad and how often the network gets updated is up to each individual, articulating, in the end, a space of liberty that works as a stimulus of individual initiative.

In this aspect it is relevant to confirm that more unease is palpable in the face of the virtual confrontation between these traditional practices and the universality of the

law, than in the case of a tendency to “instrumentalization” of the same bonds. In other words, it is less of a problem, for example, to go against Spanish law in order to fulfill the norms of *guānxi*, than to transform this bond into a purely utilitarian relationship.

Many elements seem to signal that despite the tensions created by the appearance of the new scene, this does not constitute a simple replacement of a “previous state”. On the contrary, the emergence of a *new* ethical imperative, encouraged by the Chinese state, condensed in the formula *business world-ru*, responds to the most traditional Confucian values, thus linking with ancient cultural practices. This inclusion of the “value” in each agent entails many interpretations. One of the most common is to appeal to the “ethical value” as a way of increasing monetary profit.

A similar process is seen in the main structure through which symbolic capital is constructed and accumulated among the Chinese: *mianzi*. Just as it occurs with *guānxi*, the very construction of the concept is the object of debate. As an fundamental differentiation element, it should not seem strange that the struggle for its comprehension is more heated. Here the difference between the social subjects from Qingtian and Wenzhou becomes relatively clear.

For the former, there is a greater degree of ethical character in its conceptualization, appealing to a basic conduct based on *liǎn*, *a priori* respect to the norms of Confucian virtue. Among the businessmen of Wenzhou, on the other hand, the appellation to *liǎn* is notoriously less accentuated —although not completely diluted—. For the latter there is no possible doubt: *mianzi* is synonym of economic prestige, and one should place his efforts towards it. Despite the lack of agreement, the discursive hegemony in all of the Chinese collective, point towards the establishment of *mianzi* in this last sense.

Although more than some apprehension is present within the more traditional sectors, generally of rural origin, the practices of both groups evidence that the main “law” of construction of *mianzi* consists of the accumulation of money for later recognition and ostentation, which makes the businessmen from Wenzhou an ideal model.

In this sense it is possible to state that in terms of effectiveness, *mianzi* is easily articulated with the quest for monetary capital as a symbol of power. The social need to

build “face” has inserted itself as one of the main facilitators for accessing modern capitalist structures, by equating prestige within the group with the efficacy of instrumental rationality and the attainment of profit.

Nevertheless it is possible to verify the existence of a second level of *mianzi*, not associated to rational calculation but to collective “squander”. Individuals who have gone beyond certain levels of accumulation and personal consumption, gain leadership, consolidate and increase their *mianzi* with public donations that ratify their honor and superiority.

The permeation of *guānxi* and *mianzi* by market logic is reinforced in associative discourses. In the ethnic and religious groups analyzed in this text, a norm of action and legitimacy of the directive is proposed, based on economic success. The ethic promoted by the Tao-Buddist organization operating in the area gains special relevance, the discourse of individual development as the base of socio-economic success, in a clear process of subsumption to monetary logic.

One could propose, in this case, that we are dealing with a settling of “value” to modern logic that equates transcendental value to the maximization of functionality of social structures. Not just “maximized” immanent structures”, but also expressed in the particularization of individual profit.

It is therefore not odd that in each of these structures the logic of the gift markedly operates in its agonistic sense. Although the phenomenon can be more powerfully observable in the group coming from Wenzhou, expressed in squandering of consumer goods, this does not mean the absence of similar parameters among those from Qingtian, who only have less economic means for “agonistic burning”, but in the end posses similar predispositions.

For that exact same reason, it is not strange that the “spirit of the gift”, in the case of *guānxi*, operates in many occasions more in its sense of competition than in that of solidarity, generating broad doubts in terms of temporality and functionality, which must be paid back with favors in an indefinite time frame, thus consolidating hierarchical loyalties. This phenomenon has tended to reproduce in Asturias the domination of elites whose origin is in Qingtian. This process is less clear among the people from Wenzhou, between which the reproduction of their hierarchies is not so

visible in this manner. It is possible to propose that maybe this is caused by their greater aperture in generating inter-ethnic *guānxi* bonds, marked by the utility of the market.

To summarize in one phrase: in both cases the agonistic properties of the principle of reciprocity, upon entering the space of instrumental rationality, become heightened, thus enabling the entry in the free market.

It is possible to propose that these aspects of its traditional organization are not opposed to the rational-capitalist organization of labor, but generate tensions in the old order, especially in terms of the separation of business and family (public/private space) and in the expectations of the roles and reciprocities within it. In this sense one can observe that, especially among the migrants from Qingtian, this separation between public and private (or between family matters and contractual matters) does not operate so clearly, thus hindering the entry to parameters that could be considered to belong to modern enterprise (Weber, 1997:320ss). Precisely in the sectors where there is a distinction between public and private is where the possibility of broadening the work base beyond the limits of kinship has emerged, thus catapulting the logic of contractual “open” labor. It is no surprise that this business “emancipation” is taking place with greater ease between the small and middle sized businessmen from Wenzhou.

I also find it necessary to point out that, due to the mentioned reasons, the structures of origin have decisively marked the Chinese in Asturias. The type of relationship established between them, their symbolic hierarchies and especially the position that they have occupied in their host society, depend to a great extent on the cultural capital that they possessed upon migrating. The new scenario of liberty and construction of an individual “project” does not usually modify the social and economic determinants which accompanied them from their point of origin: reverting this situation is precisely the challenge dreamed of by almost all of them.

To attain this goal, they find a decisive support in the existence of profound solidarity networks ingrained in the logic of *community distribution* more than in rivalry and antagonism. The power of these networks is the factor which keeps explaining on a basic level the preservation of many relationships and is the base of the stability of these migrant on Asturian soil. The selfish calculation, of a rational and exact account of what is expected in return, is not always present in them. They operate, at least discursively,

with a different logic, thinking that individual well being coincides with that of the group. Nevertheless, this “archaic” morale on occasion tends to be removed revealing the aristocratic face that is implicit within it, the moment in which the act of giving is more inclined to consolidating the traditional hierarchies than enabling mobility at its core.

I. INTRODUCCIÓN

1. Los mitos del nativo

El peso del orientalismo, esa forma académicamente colonial y etnocéntrica descrita por Edward Said en un texto ya canónico, ha permeado no sólo los imaginarios del sentido común en Occidente, sino también las formas de autoconstrucción identitaria supuestamente propias de una esencia oriental. Desde ese aparato conceptual a nadie sorprende, por ejemplo, una primera distinción entre un “Cercano Oriente” conflictivo, intolerante, violento, y un “Lejano Oriente” reflexivo, pasivo y clausurado sobre sí mismo.² En su extremo más distante, el mundo chino tradicional parece flotar en un espacio más o menos etéreo, cargado de misterios y sabiduría ancestral, una imagen que incluso algunos de sus intelectuales se empeñan en remarcar: más de un ribete “orientalista” seduce a la academia china, en especial a las voces oficiales que proclaman la necesidad de la “nativización” (*bentu hua*) de la antropología. Quizás por lo mismo envisten una identidad cargada de “certezas” culturalistas, tal como se aprecia –por poner un ejemplo– en el extenso debate en torno al confucianismo y demás sustratos afines, los que son leídos en ocasiones como obstáculos insalvables que atrapan a China en su particularidad irreductible, lejana e impenetrable al proceso de modernización occidental, o bien al contrario, como agentes únicos que explican un particular cambio modernizante.³

Ambas otredades, Oriente/Occidente, emergen como dos polos incompatibles, dos extremos entre los cuales se desenvuelve la ecúmene, fosilizados en una suma de contenidos aparentemente sin movimiento. Uno como el anverso del otro y ambos naturalizados en torno a núcleos -a fin de cuentas ideológicos- que persisten estáticos a

² Edward Said. Postface de 1994 à *L'Orientalisme. L'Orient créé par l'Occident*. Le Seuil, Paris, 1997.

³ Una de las paradojas de esta “nativización” (*bentu hua*: 本土 *běn tǔ*= pueblo natal; 化 *huà*= transformar, convertir) de la academia china se observa en la proliferación de un discurso más bien funcionario que intenta construir lo “propio” denunciando cualquier posible contaminación extranjera, pero omitiendo toda crítica a sus evidentes fuentes marxistas, por ejemplo (Nieto: 2007b, 835-850). Es destacable que incluso el concepto “confucianismo” pertenece al bagaje terminológico introducido por las misiones jesuitas del siglo XVII, es decir, también debe ser leído sin olvidar que en su origen se trató de una construcción occidental.

través de los tiempos, usurpando así sus evidentes procesos de cambio, su diversidad interna, su cuota de hibridez, sus contradicciones y múltiples fisuras.

Al decir de Said: “La identidad humana es no solamente ni natural ni estable, sino que resulta de una construcción intelectual, cuando no es del todo inventada en cada una de sus piezas (...). En tanto que sistema de pensamiento, el orientalismo aborda una realidad humana heterogénea, dinámica y compleja a partir de un punto de vista esencialista desprovisto de sentido crítico; aquel que presupone una realidad oriental permanente y una esencia occidental no menos permanente, que contempla el Oriente desde lejos, y por así decirlo, desde lo alto” (Said: 1997, 359).⁴

Como un verdadero espejo que impide un conocimiento que vaya más allá del propio Occidente, se proyecta una relación marcadamente ambigua de atracción y rechazo, de seducción y temor hacia los representantes concretos, de carne y hueso, del universo oriental que ha comenzado a multiplicarse en la vida pública española en el último decenio. Entre los recién llegados toma particular relevancia la migración china, que mantiene desde el año 2002 un crecimiento cercano al 20% anual y sobrepasa en la actualidad los 150.000 habitantes.⁵ Un deseo exotizante y en ocasiones perverso pende sobre ellos.

Esto explica discursos y prácticas que desde una primera mirada pueden parecer paradójicos, como la existencia de grupos xenófobos que destacan el “valor” del inmigrante chino como “el único respetable”, el que trabaja sin cansancio, el que nunca da ningún problema pues “no viene a mezclarse con nadie”.⁶ La pureza del nativo queda así resguardada a partir de la clausura del otro. Asimismo, paradójico resulta que sea en la esfera del mercado y de los derechos ciudadanos -y bajo la bandera de la libre competencia- donde se han producido los hechos más violentos contra esta migración. Comerciantes enfurecidos no han dudado en quemar naves de almacenamiento de mercancías, como ocurrió en Elche en el 2004. En lo que parece una verdadera batalla

⁴ Todas las traducciones de textos originales en inglés y francés serán de mi autoría, a menos que se indique lo contrario. Me excuso con ello de posibles diferencias en algunos énfasis, especialmente en los textos de autores clásicos.

⁵ Al 31 de diciembre del 2009, el Ministerio de Trabajo e Inmigración contabilizó 151.547 chinos en España con certificado de registro, tarjeta de residencia en vigor o autorización por estudios (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010).

⁶ Vgr. <http://www.lostuyos.net/>, página de Alianza Nacional. Nacionalismo Social. Consultada el 10 septiembre 2008. Asimismo <http://la-falange.mforos.com/> página de Azul Mahón, Foro de la Falange Española. Consultada el 15 de septiembre de 2008.

entre fundamentalismos, también fue la pureza, en este caso de la racionalidad económica occidental, la que debió ser salvaguardada.⁷

En Asturias los inmigrantes chinos bordean las 1.000 personas legales y representan menos del 3% del total de extranjeros.⁸ Si bien su presencia es menor que en otras zonas de España⁹, también aquí la convivencia ha revestido un especial grado de conflictividad. Sobre el imaginario del nativo español pesa un discurso que estigmatiza al otro oriental en el marco de un dispositivo simbólico que lo asocia a mafias chinas (las *tríadas*), al tráfico ilegal de personas, la explotación en talleres clandestinos, la falsificación de productos y documentos, la extorsión a empresarios y dueños de restaurantes. Casi como un tópico, se constata además la supuesta insalubridad del grupo y el trabajo abusivo con menores de edad (Nieto, 2007: 154).

La prensa asturiana ha recogido casi todos estos *mitos* nativos, los que junto con denotar un tosco desconocimiento de la cultura aludida, no dejan de resultar sorprendentes para cualquier observador relativamente objetivo. Sólo por enumerar los más reiterados: no hay chinos enterrados en los cementerios pues esconden los cadáveres para reutilizar la documentación; donde se instala un restaurante chino desaparecen los gatos, perros y ratas, pues los cazan para cocinarlos en trocitos; por una razón similar, en sus botes de basura casi no hay desperdicios: todo es reciclable en “rollitos primavera”; tampoco se debe permanecer en solitario en un bazar chino pues es posible ser secuestrado para el tráfico de órganos. Otro rumor ampliamente difundido explica el éxito de los comercios chinos gracias a las ayudas y privilegios que les entregaría el Estado español o, en este caso, el Principado.¹⁰

⁷ Cfr.: *El País*, 26 de septiembre de 2004: “Elche y Wenzhou, frente a frente”, http://www.elpais.com/articulo/espana/Elche/Wenzhou/frente/frente/elpepunac/20040926elpepinac_11/T.es. También, *Red-libertaria.net*, 20 de septiembre de 2004: “Elche: fuego, fascistas y zapatos”, <http://www.nodo50.org/tortuga/Elche-fuego-fascistas-y-zapatos>.

⁸ Hay 40.749 extranjeros en Asturias, de los cuales 1.067 son chinos, al 31 de diciembre de 2009 (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010).

⁹ El grueso de la inmigración china se encuentra en Cataluña (47.539) y Madrid (37.349), seguidas por Andalucía (14.550) y Valencia (14.250) (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010). Los estudios de Gladys Nieto demuestran, sin embargo, su gran dispersión en todo el territorio español. De hecho, no hay ninguna localidad con más de 10 mil habitantes que no tenga focos de familias chinas (Nieto, 2007: 45).

¹⁰ *La voz de Asturias*, 9 de julio de 2006: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=283308>. Aspectos similares se recogen periódicos nacionales como en *El Mundo*, 17 de julio de 2001: “Desarticulan una red china de inmigración ilegal, falsificación de documentos y receptación” <http://www.elmundo.es/elmundo/2001/07/16/madrid/995299468.html>, o *El Mundo*, 23 febrero 2004.

Respecto a las mafias, las que operan en Asturias han sido calificadas como “las mayores redes de España”. Llamativas operaciones policiales han tenido gran respaldo en la prensa. Con recurrencia se aprecian auténticas campañas periodísticas de desprestigio contra el mundo chino, saturando un imaginario negativo en torno al otro-oriental y legitimando acciones represivas. Para mensurar el impacto de estas redadas, en el año 2006 la “Operación Dragón” llevó a unos 200 chinos a los tribunales. Las investigaciones apuntan a que al menos 130 de ellos habrían ingresado a la zona ilegalmente por esta vía, lo que equivale a la tercera parte de los chinos de Oviedo en ese momento. Se constatan al menos cuatro operativos similares en los últimos años en Gijón y Oviedo.¹¹

Sólo para encender aún más esta nada grata enumeración de “cualidades”, se registra cierta conmoción pública por supuestos ajustes de cuentas entre miembros del colectivo. El caso más nombrado ocurrió en Navia el mismo año 2006, cuando desconocidos dispararon contra la vitrina de la tienda de un oriental. La familia afectada abandonó rápida y sigilosamente el lugar, con la consiguiente alarma pública ante la posibilidad de una “extorsión entre chinos”. Fue tal el alboroto que un dirigente chino debió hacer un llamamiento a la calma, descartando la actividad de mafias.¹² Algo similar ocurrió en julio del 2009 cuando una pelea a martillazos entre chinos, en una tienda de ropa en la calle Schultz, en Gijón, causó gran expectación entre los transeúntes y vecinos.¹³ Por cierto, también han existido denuncias por venta de productos

¹¹ Cfr.: *El comercio digital*, 31 de octubre 2006, “La Policía desarticula una red ilegal de inmigración china”, Asturias:

http://www.elcomerciodigital.com/20061031/asturias/policia-desarticular-ilegal-inmigracion_200610311256.html.

El Mundo, 31 de octubre 2006: “Desarticulada en Asturias una red que introducía ciudadanos chinos en España a través de empresas”,

<http://www.elmundo.es/elmundo/2006/10/31/espana/1162297396.html>

Solidaridad.net, 18 de enero 2007, “Tráfico ilegal de inmigrantes chinos. La mayor red de España”, <http://www.solidaridad.net/noticias.php?not=4330>.

¹² Cfr.: *El Comercio Digital*, 20 de febrero de 2006: “La comunidad china asentada en Asturias descarta la actividad de mafias en Navia”.

<http://www.elcomerciodigital.com/pg060220/prensa/noticias/Occidente/200602/20/GIJ-OCC-083.html>.

¹³ *El Comercio Digital*, 15 de julio de 2009: “Hiere a un compatriota chino a mazazos en una tienda de Schulz”. <http://www.elcomerciodigital.com/gijon/20090715/gijon/hiere-compatriota-chino-mazazos-20090715.html>

falsificados, con allanamientos policiales en casas y comercios de chinos en más de una ocasión.¹⁴

Hay que mencionar además que Gijón ofrece su propio escándalo “incendiario”: la Nochevieja del 2008 casi queman vivo a un ciudadano chino en el sector de Cimadevilla, en el centro histórico de la ciudad, tras rociarlo con gasolina. El agredido recibió además dos puñaladas y a su acompañante le arrojaron un líquido corrosivo en los ojos. El agresor era un joven delincuente que intentó asaltar al oriental. Sin embargo, aunque en este caso el chino era la víctima, éste no quedó libre de la sospecha social y las habladurías del barrio.¹⁵

Basta conversar detenidamente con cualquier chino para que poco a poco surjan los testimonios de hechos abusivos y racistas. Menosprecio y antipatías en bares y lugares públicos. Incluso hay algunos en los que no les permiten la entrada, como me tocó personalmente presenciar. “En general prima la compostura, pero por ejemplo en el colegio, los chicos son más directos y a veces le dicen a los niños chinos lo que sus padres no nos dirían directamente”, comenta un informante.

No resulta extraño que grupos de adolescentes españoles ingresen a sus comercios sólo a hostigar a los dependientes, robando pequeños artículos, burlándose de ellos y en los casos más extremos, abiertamente causando destrozos.¹⁶

Pese a lo anterior, los chinos destacan que se sienten “más tranquilos que en Madrid”. Si bien en términos globales se vive un ambiente de tolerancia, prácticas como éstas demuestran la existencia de estereotipos y prejuicios que alimentan conductas xenófobas en Asturias.

¹⁴Cfr.: *La voz de Asturias*, 9 de enero 2004: “Absueltos siete chinos acusados de piratería”, y *La voz de Asturias*, 13 de mayo 2005: “Incautan 556 artículos falsificados en una tienda regentada por chinos”. Ver: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=200877>.

¹⁵ *La Nueva España*, 2 de enero de 2009: “Un joven chino resulta herido de gravedad al recibir dos puñaladas en Cimadevilla”. <http://www.lne.es/gijon/2009/01/02/joven-chino-resulta-herido-gravedad-recibir-punaladas-cimadevilla/712104.html>.

Sobre el agresor, en otros casos judiciales, pesan demandas por intentos de violación. Cfr.: *El Comercio Digital*, 28 de enero 2009: “Los dos menores que violaron a una prostituta se enfrentan a dos años de internamiento”. <http://www.elcomerciodigital.com/gijon/20090128/gozon-carreno/menores-violaron-prostituta-enfrentan-20090128.html>

¹⁶ En febrero de 2009 este problema se hizo público a través de la prensa, cuando un grupo de jóvenes destruyó los escaparates de un bazar chino en el sector de La Calzada, en Gijón: <http://www.elcomerciodigital.com/gijon/20090210/gijon/detenido-tras-robar-punta-20090210.html>.

Estas actitudes del nativo no se dirigen sólo contra el extranjero chino. Los informes de organismos de derechos humanos resaltan a España como uno de los países de Europa donde hay más actos racistas y discriminatorios. Particularmente contundentes son las cifras que aporta el “Mapa del racismo” construido por RED (Rights Equality & Diversity, EUROPEAN NETWORK), en el cual España encabeza el número de agresiones racistas del continente.¹⁷ Asimismo, los informes anuales de Amnistía Internacional sobre “El estado de los derechos humanos en el mundo” denuncian que no ha habido “acción alguna” de parte del Estado para implementar medidas concretas contra estas prácticas. En su informe 2011 se lee: “En ocasiones ha habido uso desproporcionado de la fuerza y malos tratos por parte de las fuerzas de seguridad contra las personas que intentaban saltar las vallas en Ceuta y Melilla, además de falta de acceso al asilo y expulsiones ilegales. Cuando la llegada se produce por mar y se trata de grupos numerosos de personas, Amnistía Internacional ha expresado, entre otras preocupaciones con relación al salvamento marítimo, las condiciones de acogida de estas personas, el derecho a asistencia letrada y de intérprete y a un proceso de asilo justo y satisfactorio, así como sobre la información proporcionada a los extranjeros sobre los procedimientos administrativos o judiciales iniciados contra ellos”. Dada la gravedad de la situación, Amnistía Internacional contempla a España entre sus “países prioritarios”, donde comparte escena junto a Colombia, México, China y los territorios ocupados por Israel, entre otros.¹⁸

En ese clima de escasa recepción, según estos organismos, la peor parte se la llevan los indocumentados, quienes son objeto de constantes redadas en las calles y espacios públicos. Es común ver verdaderas “cacerías” en lugares céntricos de Madrid, con gran despliegue policial que incluye patrullas, motos y personal de civil, persiguiendo a vendedores ambulantes con fenotipos “extranjeros”, en especial negros, latinos o asiáticos. En los barrios de alta concentración de inmigrantes, como Lavapiés o Usera, también en Madrid, cada día hay controles de identidad a la salida de las estaciones del metro, incluso en los andenes. Y en todas las plazas de ambos barrios suele haber de punto fijo dos o tres furgones policiales con ese mismo objetivo. Al menos una vez al

¹⁷ Cfr.: <http://www.red-network.eu/es> y *Público*, 30 de marzo de 2012 “Nace el atlas del racismo”, en <http://www.publico.es/espana/427733/nace-el-atlas-del-racismo>.

¹⁸ Cfr.: <http://www.es.amnesty.org/paises/espana/motivos-de-preocupacion/>, y *Público*, 12 de mayo 2011: “España sigue indiferente frente al racismo según Amnistía”, en <http://www.publico.es/espana/375937/espana-sigue-indiferente-ante-el-racismo-segun-amnistia>.

mes se presentan en el sector las fuerzas especiales, que recorren las calles con sus armas en la mano y allanan, al parecer al azar, locutorios, tiendas o bares concurridos por inmigrantes. Con un despliegue muy ostentoso, por la fuerza con la que actúan, sacan incluso con violencia a los clientes, a quienes interrogan en la vía pública. Muchos de ellos son detenidos. Es tal el acoso cotidiano que en dos ocasiones vi auténticas “sublevaciones” del vecindario, encabezadas por españoles de las más diversas edades, con tal masividad que lograron expulsar a la policía del barrio. La más famosa de ellas ocurrió en junio de 2011.¹⁹

Como en otras regiones de España, la tensión nativa ha explotado no sólo por la vía de la inmolación de sujetos o bienes, sino bajo la forma de protestas formales. En este caso, las organizaciones gremiales y comerciales agrupadas en la Federación Asturiana de Profesionales y Empresarios Autónomos (FAPEA), denunciaron las supuestas “irregularidades” de sus competidores asiáticos, exigiendo que se “vigile si los comercios chinos cumplen con los reglamentos dispuestos en la ley”. FAPEA amenazó con interponer una demanda si no se hacía cumplir la normativa vigente, pues los chinos no respetarían los horarios legales, venderían artículos falsificados y pagarían menos impuestos.²⁰

Es notorio el auge de las tiendas orientales en Oviedo y especialmente en Gijón, donde han multiplicado sus locales al doble en el lapso de los últimos 3 años. Junto con esta expansión, han ampliado y diversificado su oferta de productos a una clientela mucho más amplia que su propio colectivo, como supondría la clausura de una “economía étnica”, la cual -dicho sea de paso- jamás se ha constatado en la zona. Por mencionar el caso de Gijón, en el perímetro céntrico de la ciudad se contabilizan más de 50 tiendas “públicamente” chinas, con nombres orientales y atendidas por sus dueños. Entre ellas, tienen más visibilidad las que se concentran en las calles Schultz y Magnus Blikstad. En un área no mayor a seis manzanas se cuentan 21 tiendas, entre bazares, ropa de diseño, artículos electrónicos, fotografías y un restaurante.

¹⁹ Un vídeo que grafica la situación, colgado en internet por un integrante de la “Asociación de Inmigrantes sin Papeles de Madrid”, pues observarse en: <http://www.youtube.com/watch?v=oZV2pNs-7c0>.

²⁰ Véase *La voz de Asturias*, 16 de agosto de 2005: “Los autónomos se unen contra las ‘irregularidades’ del comercio chino”, donde se leen las quejas de (FAPEA), encabezada por José Manuel Nabot, ante la Consejería de Industria y Empleo: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=219249>.

La presión en su contra motivó a las agrupaciones “CHINA. Chinos en Asturias” y “Asociación Asturiana de Familias con hijos Chinos” a denunciar lo que llamaron “racismo económico”. Con declaraciones públicas y entrevistas desmintieron las acusaciones de evasión de impuestos y poco respeto por horarios y normas laborales.²¹

Cerrando la discusión, el propio Ayuntamiento de Gijón y la Cámara de Comercio de esa ciudad han debido aplacar los ánimos en más de una ocasión a través de la prensa, asegurando a la ciudadanía que los chinos cumplen de forma estricta con toda la legislación vigente: “Vender barato no es ningún delito”, concluyó en una ocasión el edil José María Pérez.²²

Aunque no es el interés de mi trabajo discutir y desmontar la falsedad de cada prejuicio, ni tampoco erigirme como defensor de esta colectividad de inmigrantes, para efectos de esta presentación creo oportuno señalar que:

a) En España casi no se registran defunciones chinas pues se trata de una migración particularmente joven, en la que sólo el 1,7% es mayor de 65 años y la mayoría, cuando llega a la tercera edad, opta por regresar a China (Merino, 2008). Es significativo que casi todas las demás inmigraciones registran tasas menores de mortalidad, lo que sin embargo no genera ningún resquemor, corroborando así la existencia de un mito socialmente extendido, fenómeno que sin duda sería interesante indagar, pero lejano a mi actual objetivo.

b) Todos los restaurantes chinos de Asturias cumplen exhaustivamente con las mismas normas y controles de salubridad que rigen al resto de los establecimientos de este tipo, según explican los propios encargados de supervisarlos.²³

c) Los comercios chinos no reciben ninguna subvención especial del Estado español ni del Principado de Asturias, ni tampoco un trato particular en el pago de impuestos. Cuando reciben alguna subvención, se trata de apoyos para contratar

²¹ *La voz de Asturias*, 9 de julio de 2006: “La comunidad china denuncia “racismo económico” en Asturias”. <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=283306>.

²² Cfr.: *El Comercio*, 10 de noviembre de 2004: “Ayuntamiento y Cámara de Comercio no ven irregularidades en los negocios chinos”. Asimismo, *La voz de Asturias*, 10 de septiembre 2006.

²³ Datos aportados por la Consejería de Salud y Servicios Sanitarios de Asturias, en Oviedo, enero del 2009.

trabajadores jóvenes o mujeres, en el marco de políticas de discriminación positiva válidas para todos los empresarios y no sólo para ellos.²⁴

d) No existe ninguna denuncia en Asturias sobre supuestos secuestros ocurridos en tiendas chinas, ni menos acusaciones sobre tráfico de órganos. Al contrario, fuentes policiales aseguran que casi no se registran incidentes con ellos como protagonistas.²⁵

e) La muy mentada “Operación Dragón”, que desmontó una red de inmigración ilegal de chinos en Asturias, fue objeto de un extenso proceso judicial que se mantuvo durante mucho tiempo bajo secreto de sumario. Las versiones de prensa, sin embargo, desvelaron que uno de los cabecillas era -para sorpresa de muchos- un español. Más aún, entre las 35 personas detenidas en primera instancia, 15 eran españolas. Organizaciones humanitarias de la región (entre ellas S.O.S Racismo y Asturias Acoge) pusieron reiteradamente de relieve las contradicciones jurídicas y arbitrariedades del caso, en el cual se mantuvo enjuiciadas a las víctimas de una organización mafiosa y no sólo a los victimarios.²⁶ De los 130 chinos acusados originalmente, al final sólo 19 quedaron imputados. Después de casi cuatro años de juicio, en enero de 2010 la fiscalía retiró la acusación que pesaba sobre 7 de ellos y redujo a penas menores y multas su petición para los otros 12, pues estimó que actuaron por “razones humanitarias” al traer ilegalmente a sus compatriotas.²⁷

f) Pese al fantasma de la inmigración ilegal china, los indicadores oficiales demuestran que los indocumentados no sobrepasan el 10% del total de esta población. Este porcentaje está muy por debajo del que presentan inmigrantes de otras nacionalidades (Observatorio Permanente de la Inmigración, 2008).²⁸

En un contexto que despliega discursos públicos como los descritos, todo apunta a reforzar el estigma de una inmigración oculta, silenciosa e inescrutable, que sin quererlo

²⁴ Referente a las letras b) y c), cfr.: Declaración del Ayuntamiento de Gijón (ver nota al pie N°17).

²⁵ *La Nueva España*, 15 de mayo de 2005: “La ‘multinacional’ amarilla”.

²⁶ *La voz de Asturias*, 9 de noviembre de 2006: “Reclaman ‘papeles’ para las víctimas de la red china”. <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=305461>.

La voz de Asturias, 29 de abril de 2008: “Un ‘gran hermano’ para los cacos”.

<http://lavozdeasturias.mynewsonline.com/pdf/index.php?screen=preview&ref=PAS20080429G002&idoma=PER>.

²⁷ *La voz de Asturias*, 19 de enero de 2010: “Un pacto baja a penas menores y mutas la ‘Operación Dragón’”. <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=537480>

²⁸ Otras fuentes confirman lo expuesto: estudios de Comisiones Obreras de Asturias estiman que en el Principado la tasa de irregularidad entre los asiáticos en general sería del 14%. En cambio, entre los latinoamericanos llegaría al 20% (Comisiones Obreras, 2008).

pasa a constituir, en ocasiones, verdaderos espacios malditos, claramente identificados en el tejido urbano de la sociedad receptora.

2. Ese arcaico espíritu del don

Resulta evidente el intento de los inmigrantes chinos en España por lograr la diferenciación tanto intra como inter-étnica. Cada uno de ellos, en una constante discursiva apreciada en todo momento, en las entrevistas, en las conversaciones informales, en su despliegue cotidiano, tiende a definirse siempre y en primer lugar en términos de su posición en el grupo social. Es como si los espacios sociales por los cuales transitan fueran concebidos, quizás demasiado conscientemente, como espacios sociales de lucha en los que cada persona juega un rol bien determinado, condicionado por su lugar en el colectivo, en constante pugna por ascender en la escala del prestigio, por construir y acumular capital simbólico, por destacarse. Algunos en un claro empeño por encauzar la hegemonía discursiva del grupo, otros sólo por lucir o aparentar poder ante los ojos del resto.

Como señalaba, con extensa profundidad histórica en la cultura china se identifican dos estructuras en la base de toda legitimidad y jerarquía: *guānxi* y *mianzi* (关系 y 面子), verdaderos principios transversales que unifican el accionar de sus miembros pese a la diversidad e incluso la fragmentación simbólica que se observa en su seno. En términos clásicos, dichas estructuras pre-modernas han sido explicadas a partir de la existencia de un “todo social” compuesto por individuos sometidos a la absoluta prescripción de sus roles, acciones y proyectos, lo que impediría la emergencia de un hombre libre, con voluntad y derechos. Carente de elección, atrapado en una sociedad *holista*, dicho ser humano vive –o más bien sufre– una posición opuesta a la del sujeto en modernidad. Sólo con esta última se inauguraría la “electividad”, la autoconstrucción del individuo en un espacio de libertad, permitiendo emanciparse del pesado y oscurantista yugo del control social tradicional. Según algunos autores, incluso, tal condición sería característica exclusiva de la modernidad occidental:

*“Como, poco más o menos, ha dicho Durkheim, nuestra sociedad nos impone la obligación de ser libres. En oposición a la sociedad moderna, las sociedades tradicionales, que ignoran la libertad y la igualdad como valores, que en último momento ignoran al individuo, tienen en el fondo una idea colectiva del hombre, y nuestra apercepción (residual) del hombre social es el único vínculo que nos une a ella, el único sesgo por donde podemos comprenderlas. Así, este es el punto de partida de una sociología comparativa” (Dumont 1985: 11).*²⁹

Ambas estructuras también, en tanto generadoras de movimientos de solidaridad y de jerarquización social, con sus representaciones y reconocimientos “políticos”, han sido leídas a partir de la *lógica del don*, característica de las sociedades premodernas. En ellas, en la base del vínculo social, operaría una misteriosa “obligación de dar”, de entregar bienes a otra persona o grupo, generando un sistema de reciprocidades en el cual quien recibe está obligado no sólo a recibir, sino también a devolver. Estas tres coacciones, dar-recibir-devolver, estarían en la base de la mantención del orden social. El problema para occidente ha radicado en que esta obligación de donar no sólo articula grandes redes de solidaridad y apoyo entre individuos y grupos, sino también dominaciones y deudas, al comportar en sí misma un *movimiento agonístico* y aristocrático:

“Entre jefes y vasallos, (...) es por estos dones que se establece la jerarquía. Donar es manifestar su superioridad, ser más, más alto, maestro; aceptar sin devolver o sin devolver más, es subordinarse, devenir cliente y servidor, devenir pequeño (...) Ser el primero, el más bello, el más afortunado, el más fuerte y el más rico, aquí está lo que se busca y el cómo se obtiene”(Mauss, 2008: 270-271).

Así las cosas, las lógicas de construcción de capital simbólico en la cultura china se encontrarían en un extremo bien opuesto a cualquier funcionalidad propia de la modernidad. Es como si persistieran en una especie de aislamiento en su pre-modernidad sustantiva, atrapadas en una lógica “arcaica” del lazo social, la que no

²⁹ Es discutible, por cierto, incluso que la “apercepción de lo social” sea tan “residual” en el individuo moderno. O en otro célebre pasaje de Dumont: “Si el individualismo ha de aparecer en una sociedad de tipo tradicional, holista, será como oposición a la sociedad y como una especie de suplemento en relación a ella, es decir, en forma de individuo-fuera-del-mundo” (Dumont 1985: 38). Quizás sobra acotar que la tradición confuciana y en algunos aspectos el propio taoísmo, presentes en la religiosidad china hasta la actualidad, estimulan precisamente lo contrario: el *valor intramundano*, por ocupar la terminología weberiana.

responde, salvo en su aspecto de contradicción y negatividad, a los impulsos modernizantes, a la lógica del contrato y el cálculo.

Las redes de acuerdos particulares inherentes al *guānxi*, con sus interminables cadenas de favores personales, necesaria y evidentemente serían contrarias a la universalidad abstracta de la ley. Por otra parte, el *reconocimiento agonístico* propio de *mianzi*, su lógica interna de competiciones y superioridades, con sus jerarquías aristocráticas, gravitaría también en un polo otro, demasiado distante del espacio igualitario, democrático, de la modernidad occidental.

Sin embargo, entre los chinos que intento analizar, esas oposiciones aparecen tensionadas al menos desde dos ángulos: el primero emerge al constatar que la prescripción absoluta de lo social –lo *holista* que pesa sobre cada uno de sus miembros– consiste precisamente en la obligación de cada persona de autoconstruirse a partir de una suma de relaciones, tejiendo y cultivando una red que le permitirá obtener o no determinada posición en el todo, determinado prestigio, determinado respeto. En una palabra, intento explicar que *guanxi* representa un espacio de libertad y autoconstrucción individual dentro del sistema. Este imperativo social de *guanxi*, más que una disyunción permitiría precisamente un ensamble entre lo “arcaico” y lo “moderno”.

El segundo ángulo está estrechamente vinculado a lo anterior y se relaciona con la representación del capital simbólico acumulado, con la exhibición del poder y la búsqueda de reconocimiento, ya sea individual o colectivo, a través de la construcción de *mianzi*. El punto es que entre los chinos se observa un proceso de monetarización de las relaciones y de los significantes del prestigio, lo cual facilitaría el ingreso en las legitimidades propias del mercado. Construir y lucir *mianzi*, en la faceta *agonística* del don, se conjugaría por tanto sin mayores trabas con la racionalidad instrumental y la búsqueda del beneficio económico.

Es esta hibridación de lógicas de intercambio la que me interesa indagar, tratar de comprender cómo se combinan entre ellas en aquellas situaciones concretas en las cuales se anudan sus relaciones. El mundo chino en España presenta un particular interés para dicho objeto, no sólo porque se trata básicamente de familias-empresas, sino también porque algunos elementos considerados básicos en el surgimiento del capitalismo occidental, como la asimilación de mecanismos propios de una burocracia

contable, una clara división entre el espacio público y el privado, y la imprescindible existencia de libertad laboral (Weber, 1997: 320ss) no son claramente perceptibles en todas ellas, lo que al parecer no impide su éxito en la escena transnacional.

Intentaré entonces poner en tensión dichos esquemas dicotómicos, que suelen mostrarse como clausurados, sin comunicación entre sí, autolegitimándose en torno a sus propias radicalidades. Más bien al contrario, enfatizaré sus puntos en común sin obviar, lógicamente, sus contrastes. De esta manera, por ejemplo, uno de mis esfuerzos estará dirigido a analizar los posibles ensambles y divergencias entre las lógicas del prestigio agonístico/aristocrático y la lógica contemporánea occidental del reconocimiento democrático. Obviamente la oposición entre cierto *ethos* social agonístico y cierto *ethos* democrático, igualitario, es demasiado simple. Aparentemente, el sistema agonístico se encuentra en los antípodas del derecho moderno, sin embargo, es asimismo evidente que su lógica opera a través de prácticas que generan respeto y equilibrio en su interior. Por lo tanto, no sería un delirio pensar la existencia de profundos lazos comunicantes entre estas estructuras primitivas y el derecho moderno.³⁰ El paso desde la triangulación “concreta” del mito y las familias, a la “abstracta” del Estado permite una especulación tan extensa como metafísica. Semejante tarea sin duda ofrece complicaciones que no verán su fin ni son la intención última de estas páginas, pero ejemplifica el hilo conductor que pretendo seguir. Pese a tales limitaciones, me permito subrayar las siguientes preguntas generales:

¿Cómo opera el *espíritu del don* en general y el *don agonístico* en particular en los chinos inmigrantes en una sociedad moderna?

¿Qué se transforma, qué se resignifica, qué permanece inmutable en la lógica culturalmente legitimada por los chinos para generar capital simbólico?

¿En el marco de esta tensión, qué pugnas existen entre los inmigrantes chinos al definir los elementos que conforman el capital simbólico?

³⁰ Una inquietud similar propone Alain Caillé y Mark Anspach en la *Revue du Mauss* con respecto a la concepción del sí mismo y las políticas del reconocimiento basadas en el *don* o en la filosofía política. Cfr. Caillé, 2004: 9 y Anspach, 2004: 57-62.

A fin de cuentas, por señalarlo una vez más, el punto consiste en ver qué aspectos de las reciprocidades asociadas a *guānxi* y *mianzi*, dentro o entre las *jià*, se engarzan con estructuras sociales presentes en la modernidad tardía.

En cuanto al esquema del texto, comenzaré con un breve recuento de algunos aspectos en discusión sobre el problema del *don* y la reciprocidad que serán aplicados al presente caso. Luego daré cuenta de las principales características de la migración china en general, para después definir las posiciones y distinciones sociales que constatan internamente los inmigrantes chinos en Asturias. En este punto, a partir de una distinción básicamente de origen territorial, derivaré al plano simbólico de reconocimientos y posiciones destacando las posiciones sociales del *getihu*, el *rushang* y el *liumang*, como básicos en la configuración de la escala social china.

En la segunda parte procederé al análisis de los mecanismos de reciprocidad presentes en las estructuras de *guānxi* y *mianzi*. En primer lugar constataré las diferencias entre los inmigrantes chinos al definir el contenido de dichos términos, los cuales no remiten a un significado fijo, sino que son objeto de una constante reconstrucción. En segundo lugar describiré ambos fenómenos a partir de las posiciones discursivas en torno a ellos: los variados grados de operatividad, las respectivas reglas internas de *guānxi* y *mianzi*, sus límites y conflictos. En cada uno de los casos, enfocaré también el problema del ingreso del “otro” español en esas estructuras, intentando desentrañar el impacto, los repliegues o aperturas que esto ha significado. Sin olvidar el eje *guanxi-mianzi*, en tercer lugar, ingresaré al tema de las actuales estructuras familiares chinas en España, intentando deslindar cuáles de sus características impulsan o dificultan el ingreso en relaciones de producción capitalistas y predisponen a sus miembros a la empresariedad. En cuarto lugar, ensayaré deslindar qué elementos de la gran institución configuradora confuciana operan efectivamente en las prácticas y discursos de los chinos actuales, enfatizando los puntos de ensamblaje o distancia con la legalidad nativa española.

Finalmente, ejemplificaré sobre la forma en que operan *guānxi* y *mianzi* en dos experiencias asociativas protagonizadas por los chinos de Asturias. En primer lugar, narraré el caso de la organización étnica “CHINA. Chinos en Asturias” y luego el de la “Asociación Taoísta del Hong Ming Tang”. En segundo lugar, mostraré algunas de estas

operatorias en asociaciones de Madrid, contrastando las lógicas empresariales y de definición étnica local. Intentaré con estos ejemplos mostrar el funcionamiento de los mecanismos de lucha en dichos contextos, donde son utilizados por agentes concretos en su pugna por el control del espacio social en el cual se desenvuelven.

Debo aquí destacar que el punto capital no será necesariamente conocer el grado de referencialidad directa de esos discursos, sino comprender que efectivamente se habla de ellos, que lo hacen personas concretas, las que a su vez interpretan sus vivencias a partir de lugares y puntos de vista definidos socialmente. Estos puntos o lugares son los que intentaré definir, en mi intención por desvelar los “dispositivos de producción discursiva” presentes en este momento histórico en el grupo humano en cuestión.³¹

3. Dar a los hombres, dar a los dioses, dar al mercado

No es un misterio que entre los chinos operan redes internas bastante autónomas, con principios y normas que parecieran fluir por otras vías, ajenas a la vida pública española en general, en algunos aspectos incluso lejos de las normas del mercado, de las prestaciones sociales oficiales y de la “transparencia” de las regulaciones bancarias. Su casi total ausencia en las oficinas del Estado, de ONGs y sindicatos, tiene como contraparte una alta participación en otros espacios, articulando eficientes sistemas de apoyo mutuo y alianzas para hacer frente a cualquier dificultad: verdaderas “agencias de empleo” vinculadas a familias o mecanismos paralelos de circulación de dinero y bienes.³² La presencia de estas *coaliciones de reciprocidad* parece ser la clave de su incuestionable prosperidad empresarial, reflejada –entre otros datos- en su bajo nivel de desempleo, en su asombrosa capacidad de acumulación de capitales y en su expansión comercial.

Para comprender la lógica de estas relaciones, muchas veces ventiladas con colores de escándalo por el sentido común de occidente, es necesario acotar que no

³¹ Sin asumir la radicalidad de Foucault, creo pertinente una aproximación “utilitaria” para ingresar a los “textos” recogidos en terreno. Cfr. Foucault, 1979: 35 y Foucault, 1970.

³² Entre ellos, por ejemplo, opera el *Fe'chien*, un sistema informal de traspaso de dineros, con un origen histórico muy previo al sistema bancario (907 D.C., con la dinastía Tang), basado en líderes y redes parentales (Moré, 2009: 31 y 136). Su presencia es mayor en Madrid y Barcelona.

constituyen ninguna aberración pre-civilizatoria y que tampoco instauran una novedad para los estudios de las ciencias sociales. Al contrario, existe una amplia tradición en esa línea. Por lo mismo, viene bien hacer un poco de historia y desvelar así algunas oscuridades del mentado *problema del don*.

Como revisaré, cada uno de los mecanismos que operan entre los chinos puede encontrar allí alguna explicación, una chispa de respuesta o al menos una veta que merece ser explorada. De manera similar, como si estuviera atrapado en su propio mito de origen, el discurso de la antropología no ha podido rehuir al encantamiento del padre fundador: me refiero obviamente a Marcel Mauss y su *Ensayo sobre el don*.³³ Como un eco persistente, todos los estudios, independiente de su envergadura en el campo, siempre retornan sobre un pequeño o gran horizonte ya abierto o al menos esbozado en algún rincón de esta obra.

En ocasiones derivando hacia una terminología al borde del esoterismo, sus “mitólogos”, obsecuentes o críticos, cubren un amplio espectro del debate. Sin pretender una revisión exhaustiva ni mucho menos, haré un breve recuento centrado en el propio Mauss, recogiendo los ejes significativos para el presente análisis.

En su intento por explicar el “hecho económico” en sociedades “primitivas”, Mauss define la pregunta central que nos persigue hasta hoy, referida a las causas e implicaciones de la obligación de reciprocidad, la coerción social que exige dar-recibir-devolver. En torno a ella se establece una comunión y alianza relativamente indisoluble, donde cada una de las partes de una “sociedad segmentaria” quedaría continuamente implicada, sintiendo que entre ellas “se deben todo”:

“Qué hace que en tantas sociedades, en tantas épocas y en contextos tan diferentes, los individuos y/o los grupos se sientan obligados no solamente a dar o, cuando se les da, a recibir, sino que también se sientan obligados, cuando han recibido, a devolver lo que se les ha dado, y devolver ya sea la misma cosa (o su equivalente), ya sea algo más o mejor” (Mauss, 2008: 147).

O bien ampliando hacia otros conceptos:

³³ Mauss, Marcel. “Essai sur le don. Forme et raison de l’échange dans les sociétés archaïques” [Ensayo sobre el don. Forma y razón del intercambio en las sociedades arcaicas]. La primera versión fue publicada en l’*Année Sociologique*, segunda serie, 1923-1924, t.1. En este trabajo emplearé la versión publicada por PUF el 2008, integrada en *Sociologie et anthropologie* (Paris, 2008 [1950]).

“¿Cuál es la regla de derecho y de interés que, en las sociedades de tipo anterior o arcaico, hace que el regalo recibido sea obligatoriamente devuelto? ¿Qué fuerza hay en la cosa que se dona que hace que el donatario la devuelva?” (Mauss, 2008: 148).

Dada la titánica trascendencia de su pregunta, pues nada más ni nada menos que las bases de la existencia social se encontrarían allí, la respuesta proclamada por Mauss no deja de ser insólita: siguiendo la explicación de Tamati Ranaipiri, un sabio maorí que fue informante de R. Elsdon Best (1909), concluye que “esa fuerza es el *hau*”, un extraño poder sobrenatural presente en la cosa dada, el que representa entre otras cosas al *espíritu* del dador del don. Le confiere así al objeto un poder sobrenatural, mágico, que afecta al receptor y convierte de paso al donador en un ser con un dominio casi místico y peligroso sobre quien recibe.³⁴

Según concluye Mauss, con un bello aire poético, esta obligación de reciprocidad se basaría en “una mezcla de vínculos espirituales entre las cosas que en alguna medida son almas, y entre los individuos y grupos que de alguna forma interactúan como cosas” (Mauss, 2008: 163).

A partir de esa poco científica explicación, las críticas sobre él han sido lapidarias. Recordándole las reglas de su propio maestro, Durkheim, se le ha reprochado que no es correcto apelar a causas sobrenaturales para explicar hechos sociales. La razón última del intercambio no puede estar en “las cosas”, ni menos en su “alma interna”. Tampoco es muy adecuado que el etnólogo asuma como suyo el punto de vista del nativo, que se deje “mistificar” por él, como diría Lévi-Strauss.

Sin embargo, con el tiempo, el *misterio del don*, más que despejado, ha tendido a seguir enturbiándose con otras “magias” defendidas por los connotados detractores de Mauss. El mismo Lévi-Strauss no dudó en utilizar el fenómeno de la reciprocidad como un ejemplo más de una nostálgica unidad estructural de lo humano y de un primario “Big Bang” del lenguaje. “Mistificó” de esa forma la omnipotencia del *plano simbólico*. Sahlins fue quizás tanto más allá al inventar otro complejo aparato conceptual que no hizo más que terminar reemplazando el misterioso *hau* por la no menos esotérica

³⁴ Asegura el nativo, convenciendo a Mauss: “Si el regalo recibido e intercambiado obliga, es porque la cosa recibida no es algo inerte. En el fondo, es el *hau* el que quiere volver al lugar de su nacimiento, al clan, al bosque, a su propietario” (Mauss, 2008: 158).

productividad. No viene al caso desentrañar aquí sus vastas armazones teóricas (Cfr. Mauss, 1950: 145; Lévi-Strauss, 1950: XXXVII; Sahlins, 1970: 178).

Regresando a los postulados de Mauss, es importante destacar que el acto del don y el contra-don, al menos en las sociedades arcaicas, no implica necesariamente la pérdida de lo dado. Donar supone la transferencia de algo no en su “propiedad”, sino afirmando su permanente circulación entre las partes del grupo, en su calidad de “uso”. De manera tal que la obligación del contra-don crea un estado de endeudamiento permanente y una dependencia mutua, provechosa para todos. En estos grupos humanos ésa es la condición para que se produzcan y mantengan las relaciones sociales, generando vínculos particulares entre personas y grupos, estructurando su equilibrio y orden interno. Se conforma así una suerte de derecho particular en cada una de estas culturas, delimitando con relativa claridad las reglas –y la pugna por modificarlas- que rigen estos intercambios, sus respectivas obligaciones y condenas.

No debe sorprender, en todo caso, la abundante presencia de elementos comunes en todas ellas, ni dejan de resultar impresionantes los registros etnográficos de estos mecanismos en los más diversos rincones del planeta, desde los esquimales en el Ártico, hasta los trobriandeses de Nueva Guinea, pasando por los yaganes en las cercanías de Tierra del Fuego y los kwakiutl en América del Norte.

Sin embargo, no se trata sólo de un mecanismo de circulación que asegure el reparto, la distribución según ciertos criterios de justicia, pues la *lógica del don* contiene en su seno una medular ambivalencia, la que según Mauss se expresa en la doble relación que ella genera: por un lado de *solidaridad*, al compartir el donador lo que tiene y al participar los donatarios en el reparto. Y por otro lado de *superioridad*, en tanto el que recibe contrae una deuda, se convierte en deudor, queda bajo la autoridad del otro hasta que “devuelve” lo donado.

Esta doble relación implica a la vez un doble movimiento: en cierto sentido *aproxima* a los protagonistas en el reparto de bienes, y en otro los *aleja* socialmente en la deuda. Se está en presencia de una práctica ambivalente, un acto que a la vez contiene la generosidad y la violencia. El don, desde esa perspectiva, puede ser considerado como la violencia primera, la posibilidad de la deuda y la lejanía, la competencia por la riqueza, el poder y el saber.

Un claro ejemplo de la doble relación se aprecia en el llamado *don agonístico*, cuya máxima expresión se encuentra en el *potlach*, una ceremonia ritual de intercambio masivo de bienes realizada por los pueblos de América del Norte, especialmente entre los kwakiutl.³⁵ Muy evocadoramente, entre ellos la palabra *potlach* significa a la vez regalo y veneno. Enfatizando el imperativo de devolver, también entre estos pueblos se *perdía la cara* cuando un individuo no retribuía dignamente durante la ceremonia: “Se pierde la *cara* para siempre si no se devuelve, o si no se destruyen los valores equivalentes. La sanción de la obligación de devolver es el esclavismo por deuda” (Mauss, 2008: 212). Pero en el extenso ceremonial se iba mucho más allá, pues, de forma simétrica a la obligación de dar, surgía aquí la obligación de *rivalizar* por el don:

Veamos la descripción del *don agonístico* aportada por Mauss: “*En un cierto número de casos, no se trata ni siquiera de dar y devolver, sino de destruir [...] se queman las casas y miles de mantas; se rompen los cobres más caros, se los tira al agua para atropellar, para aplastar a su rival*”. Y continúa: “*Un jefe no conserva su autoridad [...] más que si prueba que está embrujado y favorecido por los espíritus de la fortuna, que es poseído por ella y que él la posee; y él no puede probar esa fortuna más que gastándola, distribuyéndola, humillando a los otros, poniéndolos ‘a la sombra de su nombre’*” (Mauss, 2008: 202 y 206).

Se trataría de una forma arcaica de la lucha por el reconocimiento, el que implica la aceptación primera de una identidad y una alteridad. El don operaría en este caso como mecanismo del posicionamiento del otro, definiendo el lugar que le corresponde en el grupo.

“*En ningún otro lugar el prestigio individual del jefe y del clan está más ligado al gasto y a la exactitud de devolver con usura los dones aceptados (...) El consumo y la destrucción no tienen límites. En algunos potlach hay que gastar todo lo que se tiene, sin guardar nada, correspondiendo esta función a quien sea más rico y más gastador. El principio de antagonismo y de propiedad es el fundamento de todo. El status político de los individuos dentro de las cofradías y clanes, así como los diversos rangos, se obtienen por medio de la ‘guerra de propiedad’, por la guerra o la suerte, por*

³⁵ Entre los melanesios, Malinowski describió en detalle el circuito del *kula*, una suerte de gran *potlach* entre diferentes islas al nor-este de Nueva Guinea.

herencia, por alianzas y por matrimonio, pero todo se considera como una ‘lucha de riquezas’”(Mauss, 2008: 200).

¿Pero qué es lo que se intercambia? Mauss inaugura un concepto clave: el *potlach* sería un “hecho social total”, en el cual toda la sociedad, cada una de sus partes, participa en él y se confronta con la totalidad de la sociedad otra. Durante su práctica, el objeto del intercambio no son sólo riquezas sino todo tipo de festines y ritos, gestos de cortesía “en un contrato mucho más general y mucho más permanente” que el simplemente económico: “Todo, comida, mujeres, niños, bienes, talismanes, suelo, servicios, oficios sacerdotales y rangos, es materia de transmisión y reedición”.

Una vez que la lógica del *potlach* es desencadenada, cuando el sistema de reciprocidades y prestaciones se pone en juego, integrando la mayor parte de los grupos que componen una sociedad, nadie parece tener el poder de detenerla. Todo deviene poco a poco en pretexto para el *potlach*: la vida, el matrimonio, la muerte, etc. Cada don presupone y proyecta otros dones, y estos se encadenan en un movimiento que parece “tener su motor en sí mismo, sin comienzo ni fin” (Godelier, 1996: 97).

Sin embargo, en una “economía del don” es necesaria la existencia de realidades que de alguna manera se sustraigan a los intercambios, que no participen del frenesí de la deuda, que permanezcan al margen de la circulación del sistema. Al respecto, Mauss con suma lucidez dio cuenta de dos esferas de riquezas: la de los bienes alienables y la de los bienes inalienables.

La primera, obviamente, se despliega en toda su amplitud en el extenso campo de los dones y contra-dones, en el intercambio. La segunda, generalmente olvidada por sus comentaristas, críticos y seguidores, obliga a dejar ciertos objetos fuera de circulación, permitiendo el cierre y por tanto la funcionalidad del sistema.

Es decir que el juego de intercambios no invade toda la esfera de lo social, pues existen cosas que representan lo que no puede circular, lo que es necesario guardar, atesorar y entregar sólo para dar continuidad a un valor, a un linaje, a una posición. Son bienes, en suma, que “primitivamente” contienen un valor que se podría identificar con lo sagrado. Quedan fuera de la economía del gasto. Permiten la continuidad en el tiempo de estas identidades y sus respectivas diferencias jerárquicas.

Desde ese rincón olvidado de Mauss se despliegan otras tantas especulaciones en torno al origen de lo social. Se enfatiza esta vez, para recordar a Godelier, que éste no estaría únicamente en el intercambio, en la necesidad “simbólica” de un *contrato*, sino también en vínculos no contractuales previos, que incluso evitan el contrato, que no son negociables, que no ingresan en el ciclo de la reciprocidad. En otras palabras, que bien podrían ubicarse en el plano de lo “imaginario”:

“Más allá de la esfera de los intercambios existen otros dominios, otra esfera constituida por todo aquello que los humanos se *imaginan* que deben sustraer al intercambio, a la reciprocidad, a la rivalidad, que deben conservar, preservar, incluso enriquecer” (Godelier, 1996: 49).³⁶

Pero independiente de que tengan su fundamento en lo “imaginario” o en lo “simbólico”, o de que su sortilegio pueda llenarse o no con la gracia de ser el origen de lo social, las tres obligaciones presentes en la *lógica del don* remiten, inapelablemente, a la “cuarta obligación” identificada por Mauss: la de los dones de los hombres a los dioses. El mecanismo central en este caso sería el sacrificial, el que buscaría ejercer presión sobre los dioses para hacerlos “devolver” la ofrenda, en una especie de *potlach* sagrado: “la destrucción sacrificial tiene precisamente por fin ser una donación que sea necesariamente devuelta”. Al igual que en el *potlach*, se trata de “destruir la ofrenda”, llevando a un grado supremo la economía y el espíritu del don: “Esos dioses que dan y que devuelven están ahí para dar una gran cosa en el lugar de una pequeña” (Mauss, 2008: 167).

Resulta evidente, trasladándonos de golpe a la esfera de lo inmanente, a lo puramente social, que los humanos que donan más de lo que se les ha donado o que donan de tal forma que nadie, jamás, podrá retribuirles, se elevan sobre los otros hombres, y en su lógica agonística, esta vez incontestada, son un poco “como dioses”.

Pero falta desplegar estas lógicas en el contexto del mercado, lo que abre un nuevo escenario de complejidades, sólo hasta cierto punto menos rodeado de algún tipo de metafísica.

³⁶ La obra de Annette Weiner ha insistido también sobre este punto: el rol de lo *inalienable* en la “naturaleza” de lo social (Weiner, 1985, 1992 y 1992b).

Creo que lo interesante, aparte de los énfasis *maussianos* del don y el gasto, fluye de su cruce con otros conceptos tan económicos como ellos, que explican la circulación de las cosas como mercancías en las modernas sociedades capitalistas. No se trata de ningún descubrimiento original, por cierto, sino de un punto de partida aceptado sin mayores contradicciones por el sentido común de las ciencias sociales: el ingreso a las formas capitalistas de producción habría generado una profunda fractura en el orden de la circularidad de las cosas propio de la lógica del don.

Sin embargo, tampoco cabe duda que la literatura antropológica ha exagerado dicho contraste, quizás incluso simplificándolo. En una construcción a todas luces ingenua, se tiende a elaborar románticamente a las sociedades tradicionales, rurales o de pequeña escala, esbozando en ellas la primacía del don como espíritu de reciprocidad, sociabilidad y espontaneidad, y en su contraparte, un mundo atrapado en la producción de mercancías orientadas a la ganancia, centradas en sí mismas. Los obsequios, el espíritu de reciprocidad y supuesta “espontaneidad” con que son intercambiados estos dones serían opuestos rigurosamente al espíritu calculador, egoísta y orientado a la ganancia de la circulación mercantil (Appadurai, 1986: 27).

Sólo para acudir a otro padre, Marx proclama que esta gran revolución en el estatuto de las “cosas” -su conversión en mercancías- es una consecuencia de los medios de producción capitalistas, los que posibilitan el ingreso sin vuelta a una nueva *forma del valor*. En la recién estrenada escena, inevitablemente se transforma en mercancía “todo objeto que se pone en el mercado, todo objeto producido con vistas a su intercambio por otros objetos, con vistas a ser vendido en el mercado”. En otras palabras, las cosas pasan a adquirir *valor de cambio*. A partir de la fijación del valor en el mercado, emerge una maquinaria que fetichiza la mercancía y provoca la alienación de los hombres, la pérdida de control sobre su producto y sobre sí mismos. La generalización del intercambio mercantil impondría como base del sistema productivo esta cosificación del hombre y el establecimiento del capital en el centro del sistema. Es decir, desplaza el eje del valor hacia una nueva circularidad, la del dinero, que se reproduce a sí mismo generando capital (Marx, 2009:179).

Más que profundizar esta fractura, es necesario apuntar algunas continuidades y al menos dos analogías.

Siguiendo a Mauss, como se ha revisado, en las sociedades dominadas por la obligación de dar serían las cosas quienes toman el lugar de las personas, los objetos quienes se comportan como sujetos. Siguiendo a Marx, en las sociedades dominadas por la obligación de vender y de hacer dinero, del lucro, en la competencia por la venta de bienes y servicios, son las personas quienes son tratadas como cosas. Pero en los dos casos es un proceso idéntico, en tanto en ambos son borradas las relaciones reales de los hombres con los objetos que producen o que intercambian, las que han desaparecido de su conciencia, y otras fuerzas ideológicas han tomado su lugar.

Son innegables las analogías entre el nuevo “fetichismo” capitalista y el “animismo” de “la cosa” que asumía Mauss en la sociedad del don. En la actualidad, cuando la mayoría de los intercambios pasan por un mercado, no es muy difícil imaginar una nueva mistificación –como la del maorí– referida esta vez a la autosuficiencia del capital y las relaciones mercantiles.

Esto nos remite a una segunda analogía que llega a la actual superficie, pues tal como en la lógica del don, cada día asistimos a fenómenos que no se pueden detener una vez desencadenados: la maquinaria de la generación y acumulación del capital, la transformación permanente de mercancía y de dinero en capital y a la inversa. Un sistema que, como el *potlach*, se reproduce por sí mismo en su ilusión de perpetuidad. “Al fetichismo de los objetos de los dones corresponde el fetichismo de las mercancías y al fetichismo de los objetos sagrados corresponde aquel del dinero funcionando como capital, como valor dotado del poder de engendrar por sí mismo el valor, como dinero capaz de engendrar dinero” (Godelier, 1996: 98).

Entonces no parece superflua la necesidad de indagar en cómo “fetichizan” estos nativos chinos, al mantener sus pies en las profundidades de ambas orillas, la del don y la del cálculo, para ver qué aspectos han asumido de las diferentes reglas del juego y qué tan internalizadas están en sus “pieles”. Habrá que enfocar con especial atención, dado su tan reciente y peculiar ingreso en las arenas, más bien ripios, de la producción capitalista.

En realidad, no hay una sola página del ensayo de Mauss que no recuerde, explícita o tácitamente, formas sociales, prácticas, actos, actividades o rituales que están de alguna forma presentes en nuestro mundo contemporáneo. Pese a la tensa

“colonización” de las esferas o campos sociales por la lógica de la racionalidad instrumental,³⁷ más específicamente, por las legitimidades propias del campo económico, sería imposible afirmar que todos los aspectos de la vida social se han “utilitarizado”. Aquello que Bourdieu identifica como la emergencia del *campo de la economía capitalista*, no implica en ningún caso la extensión de la lógica de intercambio mercantil a todos los otros campos. “Provincias enteras de la existencia humana, y en particular los dominios de la familia, el arte o la literatura, de la ciencia misma. Y en cierta medida, la burocracia, permanecen al menos en gran medida extrañas a la búsqueda de la maximización de beneficios materiales” (Cfr. Bourdieu, 1997: 144). Al parecer, hay elementos para pensar que Bourdieu habría pecado de generoso ante la posibilidad de que estos dominios mantuvieran tal “extrañeza”.

No quisiera cerrar este breve recuento sin antes reiterar lo cuestionables que resultan las lecturas que imaginan el don como un simple “acto desinteresado”. Si bien es posible sostener que al dejar liberado el *tiempo* entre la entrega de un don y su devolución, se impediría la posibilidad del *cálculo* económico racional, esto no implica que se ponga en suspenso cierta “ley del egoísmo”. Como adecuadamente enfatiza el propio Bourdieu: “Un contrato racional condensaría en un instante una transacción que el intercambio de obsequios disfraza, al extenderla en el tiempo; por ello, el intercambio de obsequios es, si no el único modo practicado de circulación mercantil, al menos el único modo reconocido completamente en sociedades que, debido a que niegan ‘la verdadera suciedad de su vida’, como señala Lukács, tienen una economía en sí y no para sí” (Bourdieu, 1977: 171).

En el fondo y para resumir con un nuevo regreso a Mauss, la paradoja del don -es decir de todo regalo ofrecido “generosamente”- consiste en que siempre contiene en su base un gesto profundamente entrelazado: su carácter voluntario, aparentemente libre y gratuito, es a la vez obligatorio e interesado. Característica que le permite cohabitar tanto en las sociedades *arcaicas* o pre-capitalistas como en una sociedad mercantil, entre las cuales no se opondría, en este sentido, ninguna esencia ni nada que se parezca.

³⁷ En terminología habermasiana, el “sistema” es quien coloniza el “mundo de la vida”. Este último representa el punto de vista de los sujetos que actúan sobre la sociedad (lo pre-reflexivo, la cultura a fin de cuentas) y el “sistema”, al contrario, opera desde una perspectiva externa que contempla la sociedad como un observador, como alguien no implicado (Habermas, 1981).

Sólo para dejar abierto el debate y alertar a la vez ante cualquier malinterpretación en el sentido opuesto, es decir, una lectura que exacerbe la lógica del don desde un parámetro utilitario, empobrecido en el puro costo y beneficio, es indispensable remarcar que las siguientes páginas en ningún caso pretenden negar ni reducir sus elementos solidarios y de apoyo mutuo, los que se aprecian con tenacidad en el caso chino que paso a exponer.

4. El método del discurso y las prácticas

Este trabajo asume que un estudio antropológico implica posiciones. El presente defiende y se sitúa junto a Geertz en el presupuesto de que una descripción etnográfica presenta cuatro rasgos característicos: 1: es interpretativa, 2: lo que interpreta es el flujo del discurso social, 3: la interpretación consiste en rescatar ‘lo dicho’ en ese discurso de sus ocasiones perecederas y fijarlo en términos susceptibles de consulta, y 4: la descripción etnográfica es microscópica, lo cual en ningún caso implica una clausura a la conformación teórica o a niveles macro (Geertz, 2005: 32).

El texto defiende entonces un concepto semiótico y semiológico de la cultura, entendida esta última como el conjunto de formas simbólicas de la vida humana, sus tramas de significaciones reconocidas y públicas. Se tratará, siguiendo a Geertz, de mantener el análisis de dichas formas “lo más estrechamente ligado a los hechos sociales concretos, al mundo público de la vida común y tratar de organizar el análisis de manera tal que las conexiones entre formulaciones teóricas e interpretaciones” no queden oscurecidas.

Intentamos así salvar, por un lado, el debate entre subjetivismo-objetivismo (del que nos ocuparemos más adelante), y por otro, defender que “no solamente es interpretación lo que se desarrolla en el nivel más inmediato de la observación”, pues en el mismo acto “también se desarrolla la teoría de que depende conceptualmente la interpretación” (Geertz, 2005: 38).

La cultura, entonces, será entendida como una estructura jerarquizada de significaciones históricamente superpuestas, en la cual su apariencia conservadora, o su aparente funcionalidad sistémica e inmutable, es producto de la sedimentación de

prácticas naturalizadas con arraigo institucional. No obstante, o mejor dicho, junto a esto, la cultura es producida por la interacción social, es activa y, en tanto fenómeno público, permite de igual manera la adaptación a las formas tradicionales, su modificación, y la resistencia a las mismas (Geertz, 2005: 24).

Nuestro problema metodológico puede resumirse entonces en dos preguntas: ¿cómo evitar caer en cierto sustantivismo “culturalista” al intentar definir a un grupo “identitario” a través de los “centramientos” de los discursos de sus integrantes o de quienes los nombran? Eso por un lado. Y en el otro extremo, ¿cómo evitar la mirada que exagera la hibridez descentrada, al tratar de analizar las dispersiones discursivas presentes en los sujetos concretos de la investigación?

Como vemos, analizar los discursos de los actores nos impone entonces una discusión ya “tradicional” en la antropología y las ciencias sociales en general.

Superada la disputa sobre la transparencia de los discursos -al considerarlos por definición opacos, significantes que no translucen una referencialidad evidente- aún es posible apreciar, en la mediación discursiva, recurrencias y centramientos que inevitablemente nos remiten a estructuras y actores reconocibles al menos para quienes comparten una historia común. O como señala Marc Angenot, “más allá de la diversidad de lenguajes y de prácticas significantes es posible encontrar en todo estado de sociedad, una resultante sintética, una dominante interdiscursiva, maneras de conocer y de significar lo conocido que son, en todas partes, lo propio de esa sociedad” (Angenot, 1984: 20).

De esa manera se construye una narración en la que se destacan las regularidades y se ignora toda tendencia centrífuga, se la enmascara en estrategias de legitimación acordes con el público y el efecto de significación deseado, las que pueden tomar variados carices. Sin embargo, se sospechan y advierten los accidentes, por lo general rastreables como sombras en todo texto; se dice lo que no se quiere decir, a fin de cuentas, pese al posible desprecio explícito hacia lo imprevisto, la casualidad, el azar, la información insuficiente.

Es necesario refutar, por tanto, los fundamentos de un narrador instaurado desde el supuesto autocontrol de su discurso.

Junto a Foucault se potencia la opacidad textual, no simple vehículo de información que refleja directamente la realidad social. Analizar discursos es algo más y distinto que buscar un espejo de lo extradiscursivo. Más bien impone un “proyecto de descripción pura de los acontecimientos discursivos”, lo que implica “tratar de captar el enunciado en la estrechez y singularidad de su acontecer, determinar las condiciones de su existencia (...), mostrar qué otras formas de enunciación excluye” (Foucault, 1997: 43-44). La pregunta ya no sería por la regla que opera en la construcción del enunciado –sí pertinente en el ámbito de la lengua-, pues es trastocada por: ¿Cómo es que ha aparecido tal enunciado y ningún otro en su lugar? En otras palabras, remite obligatoriamente a lo extralingüístico, a los dispositivos de producción del discurso, a los sitios de operación y reproducción de éste.

En otras palabras, al aplicar tensionadamente estos paradigmas, nos enfrentamos una vez más a la pugna síntesis/hibridismo (o en sus posiciones más radicales: sustancialismo ontológico v/s. contingencia de la diferencia), que no pretendemos salvar, sino hacer operativos sus modelos de acercamiento en la pretensión de dar cuenta de los discursos de los actores que serán estudiados.

De ahí el interés por desarrollos tensionados en el campo del análisis del discurso, como los de Angenot y Foucault (centralidad/dispersión).

Dada la polisemia del término discurso y para fundar acuerdos, lo definiré distinguiéndolo del enunciado. El segundo puede entenderse como la sucesión de frases emitidas entre dos blancos semánticos; dos “detenciones” de la comunicación. Y el discurso, en tanto, como el enunciado considerado desde el punto de vista del mecanismo que lo condiciona (aproximación obviamente básica, pero suficiente para nuestro propósito -más dialogante con una tradición antropológica-). Según Eliseo Verón: “El discurso es el objeto de estudio de la semiótica de la producción o de una teoría de los discursos sociales; un objeto que aunque desborda el análisis lingüístico, no le es totalmente ajeno... La noción de discurso designa todo fenómeno de manifestación espacio temporal del sentido, cualquiera sea su soporte signifiante” (Verón, 1993).

La noción de Mijaíl Bajtín ayuda a reafirmar esta aproximación y a resolver la aparente antinomia entre enunciado y discurso: “La materia lingüística no constituye

más que una parte del enunciado; existe una parte no verbal que corresponde al contexto de enunciación (...) La situación entra en el enunciado como constituyente indispensable de su estructura semántica” (Bajtín, 1982).

Es posible afirmar que el discurso, más que el elemento neutro o translúcido en que se desgranar contenidos, está vinculado con el deseo y con el poder. “Y esto no es nada extraño; ya que el discurso (...) no es simplemente lo que manifiesta el deseo; es también lo que es el objeto del deseo; y ya que –esto la historia no cesa de enseñarnoslo- el discurso no es simplemente aquello que traduce las luchas o los sistemas de dominación, sino aquello por lo que, y por medio de lo cual se lucha, aquel poder del que quiere uno adueñarse” (Foucault, 1980: 12).

Resulta acertado postular entonces que, en toda sociedad, la producción del discurso está a la vez “controlada, seleccionada y redistribuida por un cierto número de procedimientos que tienen la función de conjurar los poderes y peligros, dominar los acontecimientos aleatorios y esquivar su pesada y temible materialidad” (Foucault, 1980: 20).

Entre los procedimientos de control del discurso, centraremos el análisis básicamente en la “voluntad de verdad”, entendida como un sistema de exclusión que tiene por objetivo dominar los poderes que conllevan los discursos. En suma, ella pone en juego ciertas formas, se dirige a ciertos tipos de objetos y se apoya en ciertas técnicas. Pretendemos definir sus elementos para el caso de los discursos de los actores comprometidos en la migración china, para lo cual nos detendremos en el soporte institucional que la apoya (organismos del estado, la institucionalidad interna de la comunidad como organización) y en las prácticas que la refuerzan, como la conformación de redes, los marcos de alianza parental, etc.

La pregunta, entonces -sin omitir el punto de hablada de los sujetos narrativos, el mercado receptor del discurso y los juegos lingüísticos denotados en sus enunciaciones- será tan amplia, que sin duda nos impondrá límites menos ambiciosos. Sin embargo, como metodología validada, y más aún, recurrente en el análisis del discurso de las últimas tres décadas, creo pertinente asumirla como paso primero, pues lleva implícita cierta completitud analítica:

“¿Quién habla? ¿Quién, en el conjunto de todos los individuos parlantes, tiene el derecho a emplear esta clase de lenguaje? ¿Quién es su titular? ¿Quién recibe de él su singularidad, sus prestigios, y de quién, en retorno, recibe al menos su presunción de verdad? ¿Cuál es el estatuto de los individuos que tienen –y sólo ellos– el derecho reglamentario o tradicional, jurídicamente definido o espontáneamente aceptado, de pronunciar semejante discurso?” (Foucault, 1997: 82).

Como mencionábamos y resulta evidente, este inicio implica refutar la voluntad del sujeto como controlador del lenguaje y sus contenidos.

Utilizo de Foucault su programa para resolver la cuestión del *individuo-autor* desde su indicación más patente: sólo puede ser adecuadamente aprehendida si se lo sitúa en un sistema de relaciones sociales e ideológicas, institucionales e informales, variables históricamente. En sus palabras, se trata de poner de manifiesto las relaciones entre las formaciones discursivas y unos dominios no discursivos (instituciones, prácticas, acontecimientos políticos, procesos económicos):

Intentaré por lo tanto... “determinar cómo las reglas de formación de que depende (un conjunto de hechos enunciativos) –y que caracterizan la positividad a que pertenece– pueden estar ligadas a sistemas no discursivos”, es decir, definir sus formas específicas de articulación (Foucault, 1997: 272).

En una palabra, y atentos a las discontinuidades de todo discurso, por su fragilidad y dispersión en los diferentes campos y posiciones que ocupa cada hablante, se buscará mostrar cómo unos elementos discursivos diferentes por completo pueden ser formados a partir de reglas análogas. En suma, describir el campo de vectores y de receptividad diferencial que, respecto al juego de los intercambios ha constituido una condición de posibilidad histórica: según Foucault, lo que así aparece es la “ley de comunicaciones” de las formaciones discursivas (Foucault, 1997: 269-271).

Sin duda resolver de esta manera la llamada “problemática del autor” implica constreñimientos, pues si bien evita el dilema del subjetivismo, centrado en una concepción sustancialista del sujeto creador de discursos, queda entrampado en cierto objetivismo, que hace del sujeto una suerte de epifenómeno de las estructuras (Sarlo y Altamirano, 1983: 82).

La pregunta entonces sería: bajo qué estructura concebir la necesaria mediación entre los sujetos-agentes, sus grupos y la sociedad global, en este caso para comprender el fenómeno estudiado, en el cual, al parecer, el individuo y sus prácticas no se explican del todo por las pesadas legitimidades del campo y menos por una “dislocación” de “vectores” en un “campo de fuerzas” desprovisto de sujetos.

La reflexión de Bourdieu resuelve y resume en pocas palabras el problema al plantear el espacio social del discurso como un campo, “es decir a la vez como un campo de fuerzas, cuya necesidad se impone a los agentes que se han adentrado en él, y como un campo de luchas dentro del cual los agentes se enfrentan, con medios y fines diferenciados según su posición en la estructura del campo de fuerzas, contribuyendo de este modo a conservar o transformar su estructura” (Bourdieu: 1997: 49).

Para ello es necesario, por tanto y primeramente, determinar el “estado del campo”, la relación sincrónica entre actores y discursos, el sistema de relaciones entre sus miembros, cada uno de los cuales está “determinado por su pertenencia a ese campo”. Luego, dar cuenta del significado de cada “toma de posición” dentro del tejido de relaciones, de la lucha por el capital simbólico dentro del campo y fuera de éste, en la sociedad en su conjunto. De esta manera, la pregunta común de trasfondo no será quiénes son los actores hablantes, sino “quiénes han debido ser para ocupar esta posición en el campo de su tiempo” (Bourdieu, 1985: 49).

El sujeto, por lo tanto, no será analizado como absolutamente entrampado en los vectores de un campo de fuerzas, con su voluntad creativa y proyectiva cegada por su posición en el campo, como se podría desprender de la aplicación de algunas propuestas de Foucault. Es más acertado, para mi propósito, remitirse a los últimos textos de ese autor, donde se revela la preocupación por las relaciones entre el dispositivo de un campo de fuerzas y el campo de lucha, en el cual se rescata la potencialidad de un sujeto-agente, no determinada exclusivamente por los procedimientos de control impuestos por su posición.

Como señalé, es necesario reiterar la necesidad de hacer eficaces las relaciones entre el dispositivo de un campo de fuerzas y el campo de lucha donde se presentan los agentes en posición, sin negar su potencialidad individual.

De esa manera, pretendo trascender las teorías de corte estructuralista radical que tienden a la disolución de las subjetividades en las estructuras abstractas de algún lenguaje. Dicho con otras palabras y acudiendo a Giddens, creo que la descentración y desconstrucción del sujeto debe al mismo tiempo recuperar a dicho sujeto como un ser razonante y actuante, de lo contrario el resultado de la investigación corre el riesgo de empantanarse en una teoría social objetivista, en la cual la actividad humana sería sólo un resultado casi determinista de estructuras sociales rígidas (Giddens, 1982: Cap I).

En todo caso, reitero que la investigación propuesta tampoco pretende fundarse en la autonomía del sujeto, en su toma de posesión del mundo y de la lengua a través de la apariencia de un “habla” libre. Al contrario, en ella se refuta al sujeto como origen del sentido, como punto de inicio fijo que orienta las significaciones y es portador de intenciones y elecciones explícitas. El hablante, en un acto voluntario, utiliza la lengua y es obligado a reconocer al sujeto que aparece en su discurso en relación con otros discursos y con el suyo propio. Los chinos que hoy me ocupan, entonces, como existencias relacionales, están insertos en relaciones simbólicas, materiales e ideológicas, siempre actualizan una posición, una ubicación y no una esencia. Posiciones que serán comprendidas a partir de estructuraciones en cuya base ni el sujeto (agente humano) ni el objeto (sociedad o instituciones sociales) serán vistos como teniendo primacía.

Para decirlo de una vez, mi mirada se enfocará en las condiciones de producción del discurso, resaltando más los dispositivos que lo explican y no su referencialidad directa, la verdad o falsedad de la historia narrada por unos agentes concretos en la constante interpretación de sus propias prácticas.

Las prácticas se reproducen no sólo discursivamente, se envisten de valor y se aplican en cada contexto, sin mayores explicaciones acerca de su sentido. Más aún, la situación de los agentes recuerda de manera potente la “verdad de la relación que todo observador mantiene con la acción que él enuncia y analiza: a saber, la insuperable ruptura con la acción y con el mundo, con los fines inminentes de la acción colectiva, con la evidencia del mundo familiar, que supone la intención misma de decir la práctica y sobre todo de comprenderla y hacerla comprender de un modo distinto que produciéndola y reproduciéndola prácticamente” (Bourdieu: 2008, 56). No hay, hasta

donde se sabe, discursos de acción. Tan sólo hay un discurso que “dice” la acción. “La proyección indebida del sujeto en el objeto no es nunca tan evidente como en el caso de la *participación primitivista del etnólogo encantado o místico* que, al igual que la inmersión populista, juega una vez más a la distancia objetiva con el objeto para jugar el juego como un juego, a la espera de salir de él para contarlo. Eso significa que la observación participante es, de alguna manera, una contradicción en los términos (...), y que la crítica del objetivismo y de su incapacidad para aprehender la práctica como tal no implica de ninguna manera la rehabilitación de la inmersión en la práctica: la toma de partido participacionista no es más que otra manera de vacuar la cuestión de la verdadera relación del observador con lo observado y sobre todo las consecuencias críticas que se derivan de ella para la práctica científica” (Bourdieu: 2008, 57).

Esto implica, como paso previo, el esfuerzo constante de intentar poner en suspenso algunas prenociones de mi sentido común y también el de los actores observados, tensionando la discursividad de los propios chinos para centrarme en sus dispositivos de producción antes que en la “transparencia” de sus contenidos, en sus prácticas más que en sus interpretaciones, aunque sin abandonarlas del todo

Recordemos, con Bourdieu, que la incorporación inconsciente del habitus supone la apropiación práctica de los esquemas que sirven para producir las prácticas adecuadas a la situación y el hecho de incorporar el interés en jugar el juego. A cada posición social distinta le corresponden entonces distintos universos de experiencias, ámbitos de prácticas, categorías de percepción y apreciación que, al servicio del habitus del individuo, serán naturalizados y consideradas cualidades específicas de “clase”. El habitus se postula así como una dimensión fundamental de la "clase social" de los sujetos: es la "clase incorporada", la clase social “hecha cuerpo”.

Algunas notas sobre el trabajo de campo

Tomando en consideración los énfasis recién descritos, resulta también innegable que la producción discursiva en la que consiste este texto en sí se encuentra constreñida por muchos aspectos condicionantes, por aparatos que la rigen, que permiten aperturas o clausuras en todas y cada una de sus etapas, desde la búsqueda de informantes, la

siempre costosa interlocución para construir y mantener el *rapport*, la definición del objeto, el tratamiento de los datos, antes de finalmente encarar quizás la más injusta de todas las fases, o al menos la que comporta, en potencia, los mayores grados de “reciprocidad negativa”, para volver una vez más sobre Mauss: la escritura.

Me resultaría imposible tan sólo enumerar con cierto detalle cada uno de los factores que influyeron y aún en este instante siguen influyendo sobre la producción de este texto. Muchos de ellos escapan ciertamente -y por suerte- a la simple conciencia. Sin embargo, esto no me libera de la posibilidad de mencionar al menos algunos rasgos que creería inapropiado omitir, pues me da la impresión de que aportan a objetivar una parte de estas condiciones de producción. Obviamente no son condicionamientos absolutos (como la jaula del lenguaje lacaniana), ni tampoco simples eventos anecdóticos (como la *batallita* de Braudel). Quizás una vez más, en un ejercicio que ensayaré repetidamente a lo largo del texto, mi experiencia en terreno debe ser leída más en su aspecto de coyuntura, entendida como la actualización de *doxas* institucionales pero también de marcajes subjetivos.

Mi exposición será breve, pues mayores detalles de la interacción serán expresados durante el desarrollo de los respectivos capítulos. Aquí me centraré en señalar los aspectos más relevantes, relacionados con los puntos de inflexión significativos de mi relación con los informantes.

Mi trabajo de campo fue realizado en Asturias entre el 5 de noviembre de 2008 y el 15 de marzo del 2009 y en Madrid desde esa fecha y hasta diciembre de 2011. Como primer registro relevante, debe considerarse que me instalé a vivir en un pequeño estudio ubicado en Gijón, cerca de la calle Schultz, donde se concentra la mayor cantidad de tiendas de chinos de esa ciudad. La mayoría de ellos, según luego me fui enterando, vivía en el mismo sector, en pisos cercanos a las tiendas.

En mi ingenuidad, mi primer acercamiento consistió en presentarme directamente en varias de ellas, lo que generó la inmediata desconfianza de mis interlocutores, quienes al ser objeto de un constante “monitoreo” policial, no mostraron mayor interés en dialogar con un extraño. Al contrario.

Tras varios intentos en vano, y sin obtener más que vaguedades como respuestas, decidí enfrentar la situación apoyándome en algún resquicio de autoridad. Me presenté

entonces con una carta firmada por el director del Museo del Pueblo de Asturias, una de las partes involucradas en la presente investigación, solicitando la cooperación de los inmigrantes.

El resultado, una vez más, fue casi nulo. Sólo un par de ellos accedió a concederme entrevistas, las que, vistas hoy con distancia, me aportaron más información de la que a primera vista yo había juzgado.

El cambio cualitativo llegó por otras vías, más relacionadas con algunas de sus características culturales. Conocí a un empresario español que mantenía relaciones comerciales con un chino de Rui'an (Wenzhou), a quien le comenté las dificultades en las que me encontraba y las razones estrictamente académicas de mi presencia en la zona. Conseguí así, recién en mi cuarta semana en Gijón, la primera entrevista verdaderamente relevante. Según me contó más tarde el informante, quien para mí en ese momento no era más que un joven exitoso llamado Cai, él había accedido pensando que de esa manera podía fortalecer sus vínculos con el empresario español, reforzar su *guanxi* con él.

A partir de ese primer contacto, se abrieron más puertas entre los conocidos de Cai, sus familias y otros paisanos de Wenzhou. Muchos de estos vínculos se fortalecieron debido a cierta afinidad construida por el hecho de ser también yo un extranjero en esas tierras.

La entrada en el mundo de Qingtian fue un tanto más costosa. Los nativos de la zona, además de manejar bastante menos el castellano, construían, a partir de esa barrera, una verdadera fortaleza. La cripta con la que me enfrentaba comenzó a diluirse gracias a la intermediación de una ex dirigente de una organización de chinos que funcionó en la zona. Ella, una española infinitamente afable e interesada en dar a conocer, de alguna manera, la “misteriosa” vida de los chinos, me presentó o hizo las gestiones necesarias para que muchos de ellos me recibieran. Con sorpresa vi como algunos que ya conocía, de la noche a la mañana, comenzaban a manejar un muy buen español, o al menos el suficiente como para mantener extensas conversaciones.

También a partir de ese momento de inflexión, las puertas de otros chinos comenzaron a ser más permeables, esbozando una cadena de informantes, entre familiares y conocidos, la que poco a poco se iba consolidando.

Un tercer segmento, la élite de Qingtian, algunos de cuyos representantes mantienen aspiraciones de liderazgo del mundo chino, bajó la guardia también cuando fui presentado por algún español con *mianzi* o *guanxi* ante ellos. En ese mismo sentido, como expondré en el texto, operó la publicación de una entrevista que me realizó un periódico de Asturias con sede en Oviedo. Me vi así investido como un interlocutor válido, incluso como un posible mediador para lograr algún beneficio. De ese grupo destacan, tanto por la calidad de la información entregada, como por la confianza que me demostraron, los dueños de dos restaurantes de Oviedo, ChinAstur y La Gran Muralla, Ángel y Lan, respectivamente, verdaderas personalidades entre sus pares.

A otra serie de chinos, más reconocibles como individualidades que como formando parte de algún segmento, llegué por diferentes vías. Quizás el más significativo, Mario, un lingüista cantonés radicado en Oviedo, luego de su reiterado desdén que duró casi dos meses, aceptó conversar detenidamente conmigo cuando se enteró de mi nacionalidad chilena. “A los chilenos los trato bien, te espero mañana en mi tienda”, me dijo un día cualquiera. Para mi sorpresa, me enteré en ese momento que su esposa es de Chile.

En total, mantuve una relación cercana con 8 informantes claves, con los cuales concerté muchas citas, conocí sus casas y sus familias, compartimos comidas y caminatas y en más de una ocasión fui el invitado especial a sus reuniones. Aparte de ellos, logré realizar otras 15 entrevistas con informantes puntuales. En lo que puede ser indicio de algún factor cultural, ninguna de ellas duró menos de tres horas, con entrevistados que se mostraban infinitamente locuaces y acogedores. En 4 oportunidades, la entrevista se prolongó por dos sesiones, generalmente en días consecutivos.

Casi todas ellas fueron realizadas en español, con diversos grados de competencia lingüística. En todos los casos, yo y ellos portábamos sendos diccionarios de chino-castellano, para disipar cualquier duda o posible malentendido. En dos oportunidades, las entrevistas se realizaron en chino, gracias a la traducción simultánea de un informante con el que terminé entablando amistad. Siempre intenté mostrarme capaz de al menos hilar algunas frases en su propia lengua y de cumplir también en chino algunas fórmulas de cortesía básicas.

En paralelo a las entrevistas formales, como se puede suponer, sostuve una gran cantidad de encuentros y conversaciones con otros chinos, con los que mantuve un contacto más fugaz.

Aparte de las entrevistas con chinos, realicé una ronda con funcionarios de diversas organizaciones, instituciones y servicios públicos asturianos. De ellos, creo destacables las conversaciones con profesores de dos colegios en los cuales estudian algunos de los hijos o sobrinos de los chinos con los que mantuve contacto. Asimismo, los encuentros con dirigentes del Área Inmigración de Comisiones Obreras, de la organización humanitaria Asturias Acoge y por cierto, los participantes españoles de las organizaciones “Padres de Hijos Chinos” y “CHINA. Chinos en Asturias”. Sus voces y planteamientos no fueron directamente incluidos en este trabajo, pero sin duda han sido relevantes para su construcción.

II. HIPÓTESIS Y OBJETIVOS

Me interesa entonces analizar esta esquina cultural que tensa la lógica puramente economicista y, al contrario de un cuestionable análisis de “hechos económicos” desligados de los “hechos sociales”, permite reconfigurar en estas relaciones, en el don y por extensión en todo intercambio, hechos sociales totales, es decir que no pueden ser comprendidos si no se está debidamente tentos a sus valores simbólicos, religiosos, jurídicos o de contrato, éticos y de parentesco. Es precisamente esta lógica cultural, que trasciende lo utilitarista, o mejor dicho que lo comprende y sobrepasa, nos da cuenta de una lógica cultural que permite que estas acciones sean pensables, practicables y deseables, sin olvidar, en ningún caso, que se encuentran incrustadas en procesos de acumulación de capital con signo global. Este es nuestro marco, el análisis de las lógicas culturales insertas en movimientos transnacionales.

Estas características coyunturales reflejan y condensan la presencia de relaciones interculturales complejas y en fricción, las que deben ser comprendidas en el marco de un proceso migratorio mayor en España, inserto a su vez en flujos transnacionales de carácter global.

Esta investigación intentará al menos, por un lado, desligarse de la tupida malla forjada a partir del orientalismo, con sus consecuentes esencias y estructuras de dominación más o menos solapadas. Y por otro, en lo que viene a ser algo así como el anverso del mismo intento, procurará dar cuenta de las posiciones que ocupan los migrantes en la sociedad de origen y en la de recepción, poniendo de relieve las categorías internas del grupo, sus identidades, sus distinciones, sus contradicciones, pugnas y fracturas en su lucha por conseguir y acumular capital simbólico. No pretendo simplemente dar cuenta de una “hibridez”, una suma de fragmentos sin mayor sentido - o abiertamente sin él- sino analizar la presencia de ciertas estructuras transversales entre los migrantes chinos que se pueden postular como de “larga duración”, por emplear los conceptos de Braudel.³⁸ Para evitar confusiones, debo aclarar que no es mi intención defender la presencia de un “núcleo” inamovible de lo chino a través del tiempo. Al contrario, quizás la única guía que intentaré darle a estas páginas consiste en mostrar cómo ciertas estructuras sociales se transforman a partir de la interacción, de las prácticas de sujetos concretos puestos en tensión en determinados espacios sociales.

Mi interés se enfocará entonces hacia tres estructuras “tradicionales” altamente entrelazadas. Me refiero a la institución del *guānxi* (关系), que enmarca los diferentes tipos de “relaciones” personales y sus respectivas normas de reciprocidad. A su correlato, *mianzi* (面子), la acepción más usada para “cara” o “máscara”, concepto que remite a la posición de prestigio, al lugar que ostenta una persona ante los ojos del grupo.³⁹ Y a una tercera estructura, que juega un rol particular y controvertido: las distintas *jia* (familias), dentro y entre las cuales operan tanto *guanxi* como *mianzi*. Particular, en tanto sistema de parentesco sacudido por procesos de liberalización en ambos extremos del orbe. Controvertido, en tanto existe una amplia discusión acerca de su papel en la construcción de redes transnacionales que operan en escenarios capitalistas, transformándose en familias-empresas.

³⁸ Sin el propósito de aplicar sus niveles del *tiempo histórico*, sí resulta pertinente su conocido énfasis tanto en la “larga duración” como en la “coyuntura”, relegando los acontecimientos y la mirada “evenemencialista” (Braudel, 1966).

³⁹ Para escribir las palabras en chino emplearé la transcripción *pinyin*. He optado por este tipo de transcripción, y no la Wade-Giles, pese a que esta última es mucho más cercana al habla, porque el *pinyin* tiene un uso más extendido y desde 1979 es oficial en la República Popular China (RPC). *Pinyin* significa literalmente “deletreo por sonido” y consiste en una transcripción fonética del mandarín al alfabeto latino. Los términos más significativos irán acompañados de su escritura en chino simplificado y en algunos casos, en chino tradicional.

Guānxi y *mianzi*, en conjunto, constituyen los principales mecanismos de construcción, acumulación y jerarquización del capital simbólico entre los inmigrantes chinos. Cada individuo vive el imperativo de construir *guānxi*, de establecer su propia red de relaciones para así obtener *mianzi*, es decir, la valoración del grupo. Se tiende entonces a pensar, como será analizado en detalle, que ambas estructuras, en tanto funcionan según principios de reciprocidad, enmarcadas en la llamada *lógica del don*, podrían establecerse y mostrarían su eficacia sólo en un contexto ajeno al proceso de modernización occidental. Sus misteriosos y arcaicos mecanismos, al ser leídos como una verdadera *opacidad* en un contexto modernizante, debieran por lo tanto tender a disolverse en la medida que ingresan a los nuevos parámetros. Esto es justamente lo que pretendo confrontar -y si es posible, disentir-, pues en el caso en cuestión se aprecia con relativa claridad que la *lógica del don* presente en ellas permea y se instala por diferentes vías en la sociedad moderna, y también a la inversa, la racionalidad “contable” se infiltra a su vez en los espacios del *don*. Dicho de otra manera, el intercambio mercantil y el contrato, por una parte, y lo no-contractual ni negociable, la reciprocidad, por otra, parecen ensamblar aquí como dos bases necesarias que sostienen lo social (Mauss 2008: 160; Godelier 1996: 53, 107).

En ese sentido, es posible proponer que los contextos culturales de “origen” y “recepción” no se presentan como espacios diametralmente opuestos, con diferencialidades radicales e inconmensurables. Más bien al contrario, debieran ofrecer puntos de encuentro que posibiliten al menos el reconocimiento y el contacto mutuo, acoplándose estos sujetos inmigrantes en algún nivel de la vida social o cultural de España.

Resumiendo, pretendo mostrar cómo *guānxi* y *mianzi*, estructuras reveladas por los propios actores como centrales para explicar sus prácticas, dialogan con una tradición, se tensionan y son resignificadas en un nuevo contexto. Estas preguntas implícitas, como una puesta en abismo, a su vez contienen otras, relacionadas con el rol de dichas estructuras no sólo en la inserción y consolidación del colectivo inmigrante en “destino”, sino también sobre su papel en un espacio de migración transnacionalizado y en la legitimación del auténtico dispositivo de producción de emigrantes que se ha conformado en la provincia de Zhejiang, de donde proviene cerca del 80% de los chinos que viven en España.

Lo anterior permite formular al menos las dos hipótesis centrales que guían este trabajo:

-Hipótesis 1: el ingreso en el sistema de mercado, basado en relaciones capitalistas, agudiza la diferenciación social en el mundo chino inmigrante y tiende a reforzar las jerarquías tradicionales, basadas en “hombres poderosos” y linajes generalmente consolidados en origen.

-Hipótesis 2: las estructuras de reciprocidad propias de la cultura china se acoplan en lógicas sociales características de la modernidad y del consumo. En el doble movimiento que las caracteriza, las relaciones de *solidaridad* y *cercanía* social se ven potenciadas por legitimidades propias de la racionalidad instrumental, y las de *competencia* y *distancia* social encuentran un potente estímulo en la lógica del consumo, legitimando la jerarquía social a través del gasto ostentatorio.

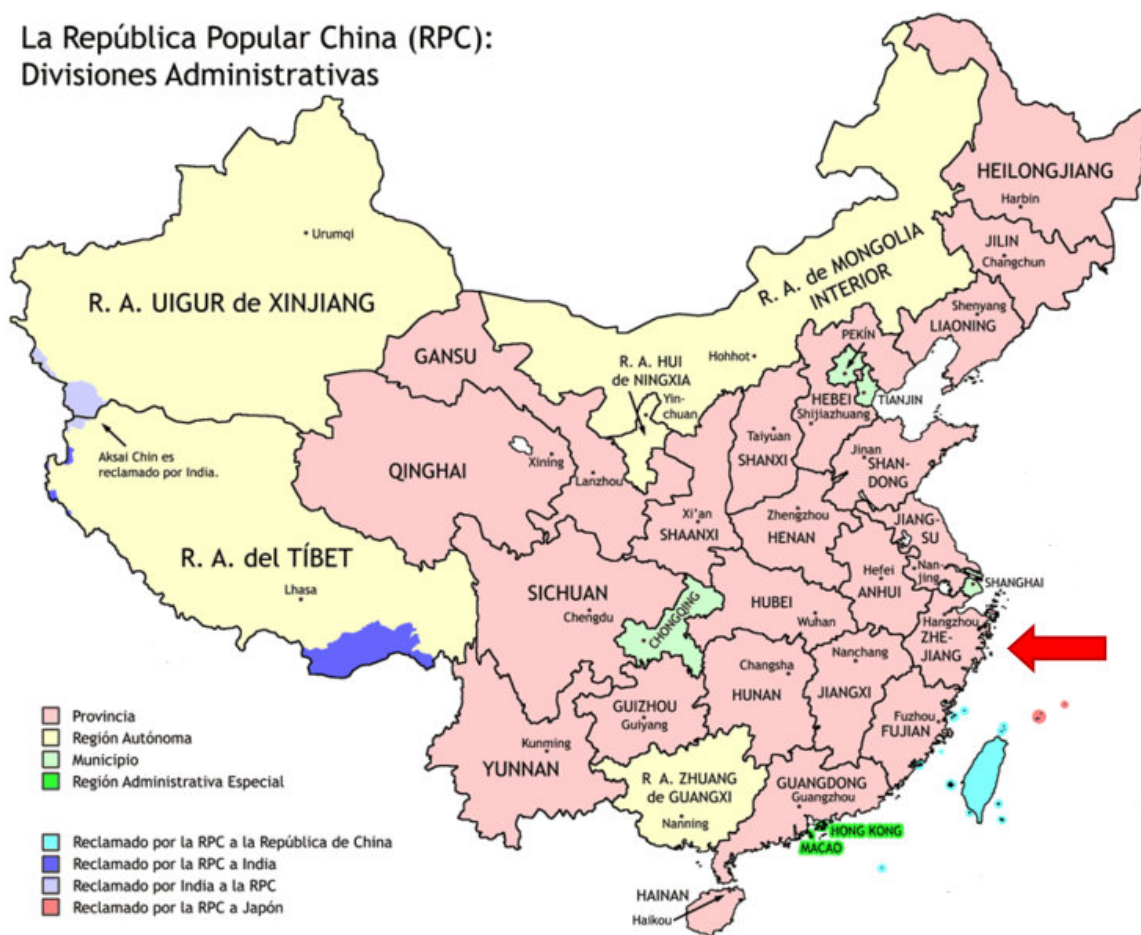
III. FRAGMENTOS DE “PATRIAS” POR EL MUNDO

1. La migración china y la nueva tradición *huaqiao*⁴⁰

Desde principios de 1990 la inmigración china ha crecido significativamente en España, aunque sigue siendo marginal en comparación con otros destinos tradicionales de la *diáspora china*, como Inglaterra, Francia o los Estados Unidos. El origen de la emigración se concentra en las provincias del sureste de la República Popular China (RPC): Guandong, Fujian, Hainan y Zhejiang, ubicadas en la costa del Mar de China Oriental (Océano Pacífico). (Ver Mapa N°1).

MAPA N°1:

La República Popular China (RPC):
Divisiones Administrativas



⁴⁰ El término *huaqiao* hace referencia al emigrante chino internacional. Literalmente *hua*=floreciente y *qiao*=viaje. La palabra, en su literalidad, designa la residencia temporal fuera de casa.

Fuente: Wikipedia 2009.

En la actualidad son el sexto grupo de extranjeros más numeroso en España, con 151.547 personas, que representan el 3,1% del total. En Asturias el porcentaje es similar: hay 1.067 chinos con tarjeta de residencia, los que equivalen al 2,6% de los inmigrantes de la zona (Ministerio de Trabajo e Inmigración, 2010).⁴¹

Más del 80% de ellos provienen de la provincia de Zhejiang, ubicada inmediatamente al sur de Shanghai. En Zhejiang se distinguen dos grandes núcleos emigratorios, ambos a lo largo de la ribera del Río Ou: bajando desde su curso norte, en primer lugar el cantón de Qingtian (prefectura de Lishui)⁴², un conjunto de aldeas rurales y pequeños pueblos ubicados en una zona montañosa, relativamente aislada del resto de China. Y en segundo lugar las grandes urbes costeras, que en el caso zhejianés corresponden al eje Wenzhou-Rui'an-Pingyang⁴³, al llegar a su desembocadura, el puerto de Wenzhou, capital de la municipalidad del mismo nombre, con más de 7 millones de habitantes (1,5 en su núcleo metropolitano), donde se vive un fuerte proceso de modernización: es una zona comercial y próspera, receptora a su vez de migración interna a partir de la década del 70 del siglo recién pasado (ver Mapas N°2, N°3 y N°4).

Según datos del II Anuario de Comunicación Inmigrante, publicado por el mismo ministerio el 2007, un 70% proviene específicamente del cantón de Qingtian, un 10% de

⁴¹ Las cifras del Ministerio de Trabajo e Inmigración al 31 de diciembre del 2009 registran 4.791.232 de extranjeros con tarjeta de residencia al día en España. Los colectivos más numerosos son el marroquí con 767.784 personas, el rumano con 751.688 y el ecuatoriano, que cuenta con 440.304. En Asturias, los extranjeros a la misma fecha suman 40.749: tienen mayor presencia los rumanos, ecuatorianos y colombianos, con 6.835, 4.279 y 3.398 respectivamente. En Asturias son significativas dos tendencias opuestas: los ecuatorianos han descendido en un 8% y los rumanos han aumentado en un 14% al comparar las mediciones 2008-2009. El fenómeno inmigratorio en España en la última década tuvo principalmente su origen en la demanda de fuerza de trabajo en el mercado local, relacionada con los bajos niveles de natalidad y las consiguientes dificultades para reproducir la población activa. En ese contexto, Asturias presenta las tasas de natalidad más bajas de España (6,91 por mil) y las más altas de mortalidad (11,77 por mil), lo que explica en parte la paralización de su crecimiento demográfico a partir de 1991, con saldos vegetativos de -4,6 por mil. A esto se suma el hecho que la población asturiana emigra hacia otras comunidades autónomas, principalmente Madrid y Castilla y León, arrojando un saldo migratorio interior negativo desde hace más de diez años. Pese a que la inmigración es muy baja en Asturias, la presencia de extranjeros no deja de estar relacionada con estos factores.

⁴² En la división administrativa de la RPC, Qingtian es un "Xiang", lo que equivaldría a un cantón o condado. Lishui es uno de los once "Shi" (ciudades-prefecturas) que componen a su vez la provincia o "Sheng" de Zhejiang.

⁴³ Pingyang County (Chinese: 平阳县; pinyin: Píngyáng Xiàn) is a county in the prefecture-level city of Wenzhou, Zhejiang, China. In Pingyang, there are two main cities with many surrounding villages. The two main cities are called AoJiang and KunYang (KunYang is commonly called PingYang, however PingYang is also the name of the county). AoJiang is located ten minutes outside of KunYang and the various villages and area's that are also classified as part of Pingyang county extend for about a 1 hour radius.

la municipalidad de Wenzhou y el resto se reparte entre los demás lugares de China.⁴⁴ En Asturias, si bien no existe un registro público al respecto, a partir del trabajo de campo es posible constatar que no hay mayor diferencia con los porcentajes nacionales.

⁴⁴ Cfr.: El País, 23 de octubre de 2007: “Qingtian se muda a Madrid”.
http://www.elpais.com/articulo/espana/Qingtian/muda/Madrid/elpepuesp/20071023elpepunac_16/Tes

MAPAS N°2 y N°3:



Provincia de Zhejiang



Prefectura de Lishui y Municipalidad de Wenzhou

Fuente: Beltrán, 2003.

MAPA N°4:
Cantón de Qingtian



Fuente: Beltrán, 2003.

Las variables que explican la focalización de un dispositivo de emigración altamente especializado en la zona de Zhejiang -y dirigido a España- han sido poco indagadas y en el caso español, casi inexistentes. En un panorama desolador ante la escasez de estudios antropológicos o enmarcados en las ciencias sociales, son destacables en España los trabajos desde el “parentesco y la organización social” (Beltrán, 1996), el “asociacionismo chino en ultramar” (Nieto, 2001 y 2007) y las “relaciones de trabajo” dentro de China (Fernández, 2001).

En términos globales, la transformación más visible derivada del crecimiento de esta población se relaciona con la diversificación y expansión de sus actividades comerciales, destacando -al menos en Madrid, Barcelona y Valencia- los servicios

dirigidos a la propia colectividad inmigrante (peluquerías, escuelas de conducción, acupuntura, etc.), así como negocios dedicados al ocio y consumo del mismo grupo. Es la llamada “economía étnica”.⁴⁵

Entre los chinos asturianos, en cambio, si bien existe una notoria diversificación de los ámbitos comerciales, éstos no se dirigen al consumo intraétnico. Más bien al contrario, pretenden captar una clientela masiva y extra-étnica. Son los bares y tiendas de ropa “con fachada occidental” los que marcan la tendencia del emprendimiento y la expansión. Los trabajadores tampoco son exclusivamente familiares del propietario, ni sólo chinos. Es bastante común observar dependientes españoles o de otras nacionalidades. Por lo tanto, no resulta pertinente hablar de una economía étnica entre los chinos de Asturias.

También desde la década del 90, y con más vitalidad a partir del siglo actual, en toda España se han creado numerosas asociaciones de chinos, las que en 2007 sumaban más de ochenta. A nivel nacional destacan la Asociación de Chinos de España (ACHE), la Organización del Fondo Chino Español (OFCHE), la Asociación para el Desarrollo Comercial entre China y España, y la Asociación Sun Yat-Sen, todas con sede en Madrid. Las dos primeras mantienen vínculos con la RPC y las dos últimas con Taiwán. Es destacable el nulo contacto entre ambos “bloques”. Las asociaciones ligadas a la isla son la minoría y no sobrepasan el 17% del total registrado. En las relacionadas con la RPC se vive un alto grado de tensión por alcanzar la hegemonía del grupo. En general, prácticas bastante comunes del asociacionismo chino son el exponer en forma pública sus conflictos, el traslado masivo de asociados, las fusiones y nuevos reagrupamientos. Esto genera –con pocas excepciones- un cuadro de constante fragmentación. Todas las agrupaciones se encuentran fuertemente estratificadas en términos de clase, de manera que las élites económicas que las encabezan se encuentran en un escalón muy lejano de la representatividad e intereses de la mayoría de los inmigrantes (Nieto, 2007).

⁴⁵ La idea de *economía étnica* remite a una actividad económica que se cierra sobre sí misma, un proceso en que tanto capital, trabajo y mercancías son puestos en circulación por parte de unos empresarios de origen extranjero, y que apuntan a proveer de un conjunto de bienes y servicios a un grupo étnico o migrante (Portes & Jensen, 1989: 53). Respecto a la actividades comerciales del empresariado asiático y chino en particular destaca el estudio de Beltrán, Betrisey *et aliter* (2006).

En Asturias, con mayor o menor éxito, la emergencia de asociaciones data aproximadamente de esas mismas fechas, en directa relación con el crecimiento demográfico y las conexiones del grupo. Así, la “Asociación CHINA. Chinos en Asturias”, de marcado carácter reivindicativo, funcionó entre 2002 y 2006. Con una presencia menor, más bien enfocada a la socialización de los hijos en la lengua china, funcionó de manera esporádica la “Asociación Asturiana de Familias con Hijos Chinos”, la que congregó tanto a padres chinos como españoles. En la actualidad también se encuentra prácticamente disuelta.

Asimismo, junto con el aumento de la población de chinos inmigrantes ha emergido la necesidad de recrear y fomentar el vínculo religioso. Es así como hasta 2009 se registraban 43 grupos budistas en toda España (Díez de Velasco, 2010: 206). En Asturias, desde el año 2008 existe formalmente la Asociación Taoísta del Hong Ming Tang, en cuya sede se practica el culto a Buda. En Oviedo, el improvisado templo funciona en el departamento de una pudiente familia taiwanesa. Mantiene también una sede en Madrid, en la calle Amparo Usera.

Resulta incuestionable que estos procesos, en los cuales se expresa la construcción de *guānxi* y *mianzi*, no han dependido sólo del contexto de la sociedad receptora, sino que tienen una relación directa con las tendencias oficiales implementadas en el país de origen, que buscan integrar a los emigrantes en un proyecto nacional. Por un lado, el potente “proyecto restaurador nacionalista” de la RPC y por otro, el “nacionalismo cultural” propugnado desde Taiwán. Según ha indagado Gladys Nieto, los problemas entre las élites asociativas se explican en gran medida por la demanda de *unidad comunitaria* propugnada por la RPC, en fricción con cierto purismo cultural y lingüístico expresado por las agrupaciones vinculadas a Taiwán (Nieto, 2007: 67ss. y 179ss.).

Se debe recordar que desde mediados de la década del 80, de la mano de las reformas neoliberales, el gobierno de la RPC adoptó una “diplomacia económica” con sus emigrantes, con el fin de comprometerlos con la modernización del país. En la práctica, invitan oficialmente a China a los líderes reconocidos de ultramar para estimularlos a que hagan inversiones en sus pueblos de origen. Una vez en la patria, los reciben con honores y reconocimientos públicos pagados por el Estado, en presencia de

la plana mayor de las dirigencias comunitarias y gobiernos locales. Se desencadena entonces el eficiente mecanismo de la deuda. Si bien no es una obligación invertir dinero, en su defecto son bien vistas las donaciones y otros apoyos político-ideológicos para la “grandeza de la patria”.

Es ése el contexto de emergencia de las numerosas instituciones activas en territorio español. En el caso asturiano, al tratarse de un lugar secundario de la red migratoria y de sus dispositivos de poder, tal influencia se aprecia no tanto en las disputas organizativas en ciernes, en las que sin duda tiene algún peso, sino que más bien permea la discursividad global de los sujetos inmigrantes, en especial de sus líderes.

Entre 1994 y 2004 se crearon en España catorce periódicos en chino, casi siempre relacionados con las grandes asociaciones. Los más populares han sido el *XiHua-Zhi Shen* (Periódico Hispano-Chino), publicación mensual dependiente de la OFCHE que circuló entre 1994 y 1999; el *HuaXin Bao* (Noticias de los Chinos), fundado en 1998, con tres ediciones por semana, en un comienzo ligado a la ACHE; el *Ouhua Bao* (Periódico Euro-China), que data del 2002 y el *Zhongguo Bao* (Periódico China). Los tres últimos pertenecen a la misma empresa de comunicaciones y pese a que se venden en las tiendas chinas a 1,5 euros, generalmente son leídos vía Internet. Las ediciones impresas constan de unas 80 a 100 páginas, con más avisos comerciales que información. Son comunes los artículos de tinte localista y nacionalista, así como noticias de actividades públicas del grupo, testimonios de inmigrantes y datos para empresarios.

En paralelo a este fenómeno, entre 1992 y 2006 se formaron más de quince escuelas de enseñanza de lengua china en España. Consolidando la importancia de esta comunidad para la RPC, el 2007 comenzaron a funcionar los Institutos Confucio en Madrid y Valencia y al año siguiente en Granada. En Asturias, el deseo de formar una escuela dedicada a la enseñanza de chino y la difusión de su cultura constituyen profundos anhelos aún sin concretar. Hasta ahora, sólo se ha tratado de expresiones muy puntuales dirigidas por líderes que congregan a su propia “comunidad de adeptos”. Por ejemplo, ante la necesidad de enseñar chino a sus hijos, hubo improvisadas y esporádicas iniciativas para reunir dinero y pagar a algún profesor. El “aula” funcionó casi siempre en la casa de algún chino con *mianzi*, donde en una misma sala se

desarrollaban las clases conjuntas para los diferentes niveles de edades y conocimientos. Esta iniciativa, si bien es una demanda muy sentida, no pudo tener continuidad por falta de sustento monetario.

De manera similar a otras regiones de Europa, también en España se aprecia la tendencia de reconstruir una identidad nacional en ultramar mediante la transmisión de ciertos contenidos culturales como la lengua y la escritura. En los libros de alfabetización de las escuelas de chino son comunes los elogios a la raza, enfatizando la filiación de *todos* con el mítico “Emperador Amarillo”, quien unificó el imperio bajo la hegemonía de la etnia Han. Se reproducen así las bases oficiales de la *chinitud* (Nieto, 2007: 135). No obstante, las distinciones locales suelen ser una marca significativa que opera en paralelo a la construcción nacional.

En ese sentido es notorio el esfuerzo por construir una tradición específica entre y para los emigrados de Qingtian. Se intenta crear una historia propia de esa migración, sin olvidar los vínculos con el todo nacional. Esta identidad “sub-étnica” se aprecia, por ejemplo, en algunos periódicos publicados en el propio Qingtian, los cuales circulan por una amplia y a la vez endogámica red transnacional. Tal fenómeno forma vínculos entre estos inmigrantes más allá de los límites de España (Christiansen, 1998: 54).

No resulta extraño, entonces, que algunos locales comerciales en Asturias se encuentren ungidos con dichas marcas de origen, diferenciando claramente a Qingtian del resto de China. En algunos se aprecian posters de sus ciudades y pueblos, entre los que destaca con cierta recurrencia una foto oficial de Hecheng (capital del cantón de Qingtian), la misma que se encuentra a su vez en las páginas web del gobierno chino. En ella resalta la modernidad de sus edificios y el “puente nuevo” que con sus grandes arcos metálicos cruza el Río Ou.

También se aprecia la diferenciación a la inversa, de quienes no quieren ser identificados como qingtianeses. En ese sentido resulta paradigmático el restaurante de un hongkonés en Gijón, el que presenta en su interior un verdadero tapiz de fotografías y recortes de periódicos con el recorrido personal del propietario: su origen urbano, su emigración a Canadá, sus premios de cocina en Toronto, su posterior viaje a Asturias. En algunas entrevistas de prensa, fotocopias y ampliadas, fijadas en la vitrina junto al menú, el dueño hace gala de lo “grande y diversa” que es China, para luego, acto

seguido, promulgar su origen de Hong Kong, remarcando la calidad cosmopolita y desarrollada de su ciudad.

Actualmente en Qingtian, y en menor grado en Wenzhou, se vive una suerte de fiebre por la construcción del mito de una supuesta identidad migrante que atravesaría históricamente la zona. Funcionarios oficiales y élites intelectuales -cooptadas o no por el aparato del PCCh- se muestran altamente interesadas en el rescate folclorista de las tradiciones y en el reforzamiento político de las identidades locales. En todos los casos, la invención de esta tradición coincide en un punto: *el emigrante* sería el sujeto social propio de la zona.

Pese a los esfuerzos, históricamente se constata un auge más bien tardío de esta “tradición”, claramente notoria sólo a partir del siglo XX y con fuerza numérica sólo a partir de 1990. Sus antecedentes son casos minoritarios y, en algunas aldeas o pueblos, abiertamente aislados o inexistentes.

Suele documentarse que el primer emigrante de Wenzhou se registró en el año 1251. Este primer viajero se llamó Wang Deguo, quien tras fracasar en los exámenes de admisión para ser funcionario imperial, vendió sus tierras, falsificó unos libros clásicos y emigró a Vietnam. Allí prosperó gracias a su habilidad para los negocios y para congraciarse haciendo “regalos” a las autoridades.

Algunos autores pretenden ver en este caso las bases de un “imaginario migrante” en Zhejiang que habría trascendido el paso de los siglos. De esa “historia mítica” aún estarían presentes algunos aspectos que fundamentarían esta identidad: la lejanía o más bien la pugna con el poder central, la legitimidad del contrabando y la falsificación de mercancías, el viaje por medio de parientes y las causas económicas como impulsoras de la migración (Beltrán, 1996: 103).

Quizás confirmando lo reciente del fenómeno migratorio internacional, los Anuarios de China entre los siglos XIII y XIX -es decir durante setecientos años- mencionan en una sola ocasión la emigración fuera del país: “En el siglo XVII y XVIII,

unos pocos chinos atravesando Siberia llegan a Europa como comerciantes, la mayoría son de Qingtian, provincia de Zhejiang y venden esculturas de piedra”.⁴⁶

Los primeros emigrantes del cantón de Qingtian oficialmente consignados como tales proceden de las aldeas de Fangshan y Shankou. Su salida figura en los Anales a partir de 1864, es decir, sería arriesgado aventurar una gran profundidad temporal al fenómeno de la emigración transnacional y menos atribuirle un arraigo “tradicional”. Los datos recogidos en Qingtian por Thunø (1996), confirman que un pequeño número de qingtianeses arribó a Europa en la segunda mitad del siglo XIX. Serían los pioneros en este continente (Benton y Pieke, 1998: 6. Beltrán, 1996). Los emigrantes de Fangshan y Shankou, significativamente, son los que hoy mantienen mayor representatividad en Asturias, pero datan de otras fechas. Su llegada hasta el “Extremo Occidente” se debe a un posterior auge de redes migratorias asentadas en Italia, Francia y los Países Bajos.

Ambas aldeas eran importantes centros de producción lítica en el siglo XIX. En sus proximidades se explotaban canteras de pirofilita, una piedra que absorbe la tinta y era ideal para la fabricación de los sellos (*tuzhang*, *tushu*) usados por la clase alta y los funcionarios del gobierno para firmar documentos. También eran muy apreciadas sus esculturas, figuras de buda de diversos tamaños o bien monos y elefantes ornamentales. La emigración pionera provino concentradamente de estas aldeas debido a la necesidad de expansión del mercado de estas esculturas y sellos de piedra.

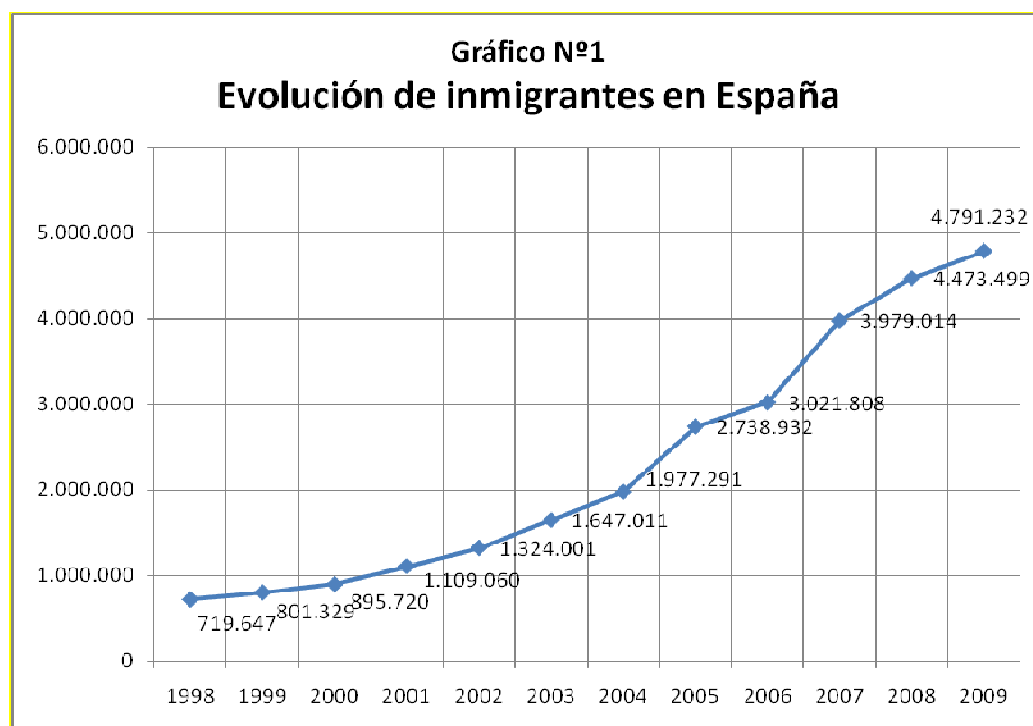
En el imaginario de toda China aún se mantiene esta relación entre Qingtian y los artesanos de la piedra, quienes durante el siglo XIX y gran parte del XX recorrieron el país como vendedores ambulantes y más tarde instalaron tiendas en diferentes partes de China para ofrecer sus productos. Como parte de ese movimiento, algunos qingtianeses participaron en ferias internacionales con muestras de su oficio. Se constata su presencia en la Exposición de París en 1899 y en la de San Francisco en 1915.

Según los registros aportados por Beltrán (1996) el primer migrante internacional de Fangshan data de 1864 y se dirige a Gran Bretaña. Por su parte, el primero del Wenzhou contemporáneo se registra en 1904, seguido seis años más tarde por otro

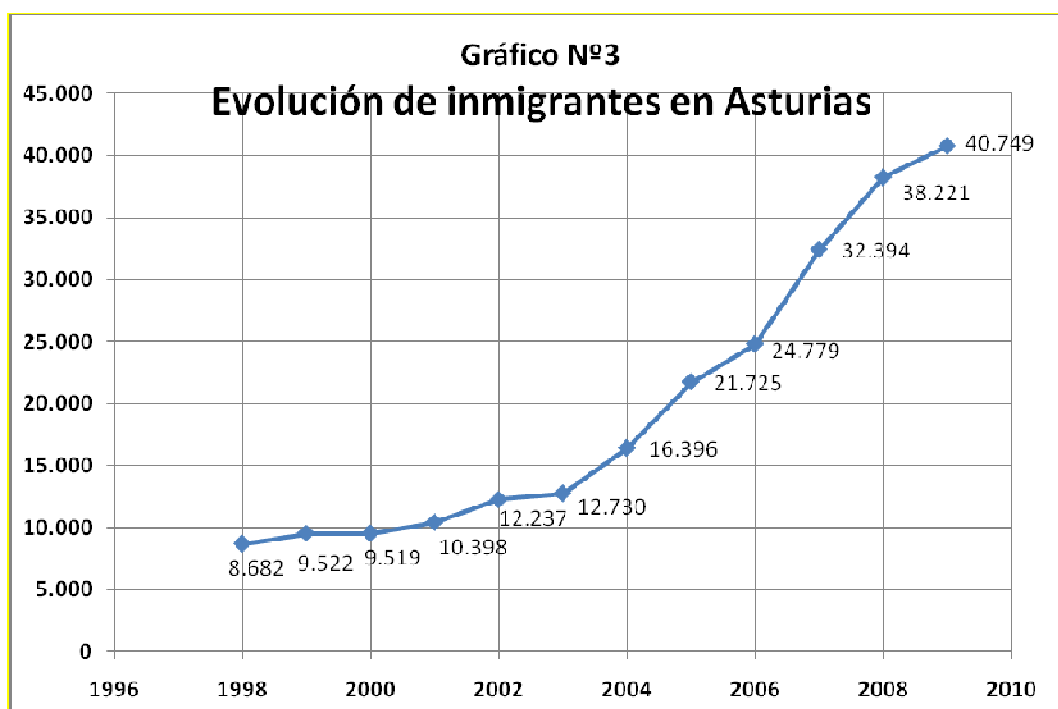
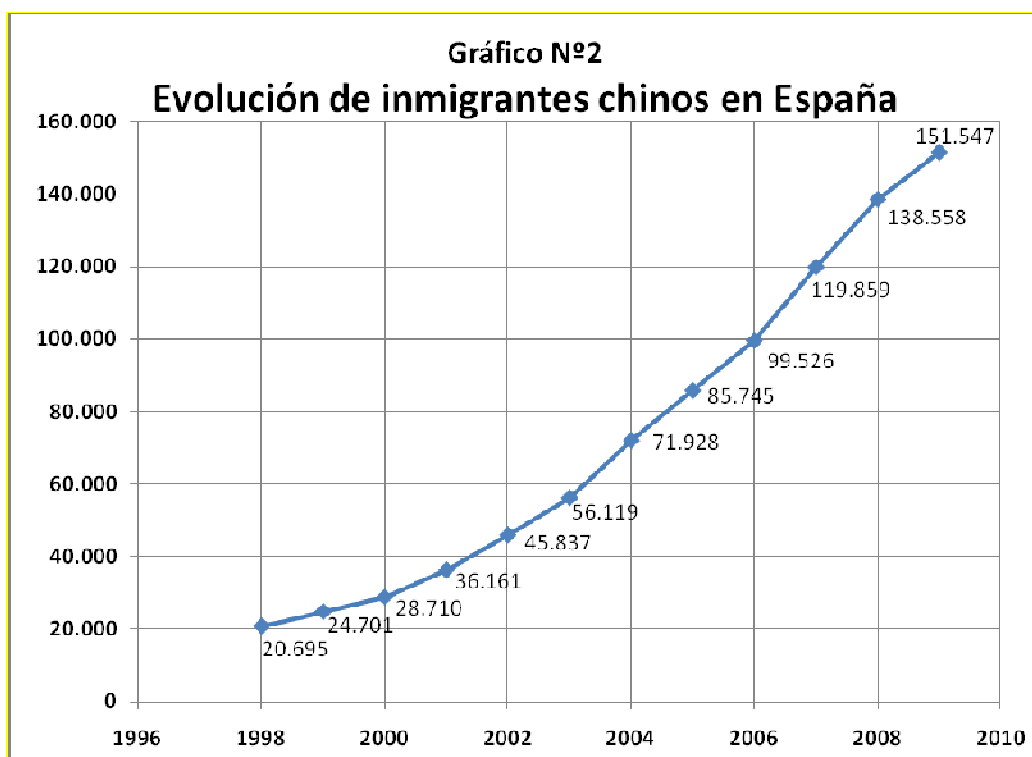
⁴⁶ Datos de la edición inglesa del Anuario de China, 1935, recogido en los Anales de 1990. Cfr. Beltrán, 1996: 105 y Beltrán, 2003: 35.

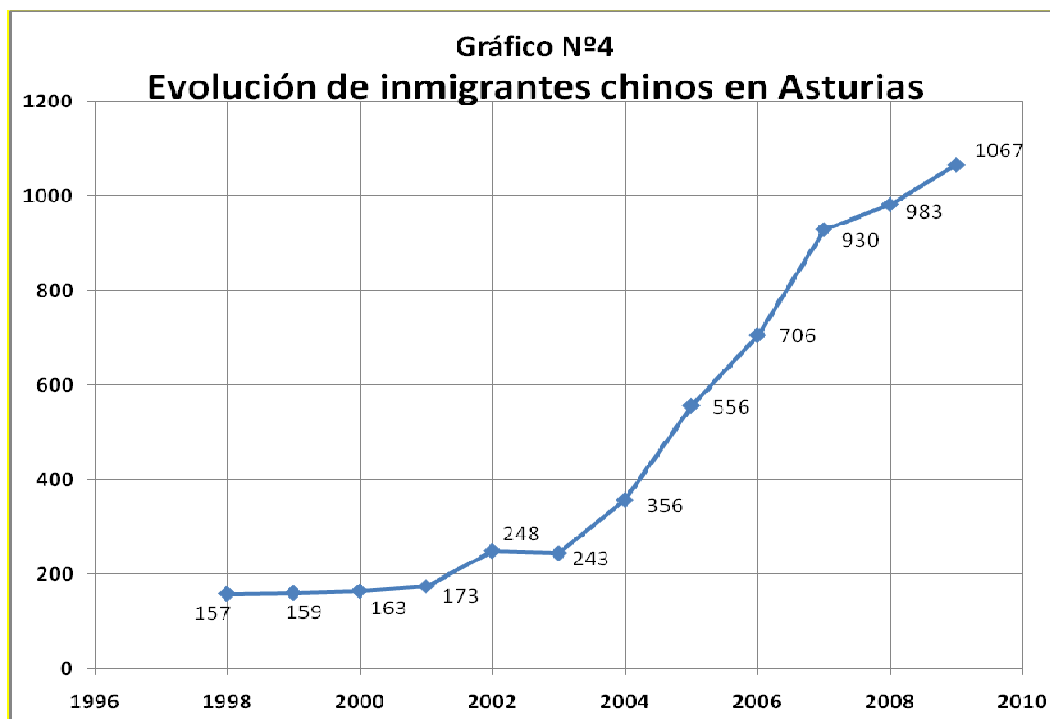
coterráneo. Aún se trata de una migración de muy baja escala. Son casos esporádicos y no un flujo consolidado, el cual se intensifica débilmente en los primeros años del siglo XX. A diferencia del resto de la migración china, dirigida al sudeste asiático o América, los zhejianeses apuntaron a Europa y Japón.

Al analizar las cifras de la primera década del siglo XX, se aprecia entre los habitantes de Qingtian una tendencia a elegir Francia como destino prioritario. Aún se desconoce en detalle cómo ha ocurrido la posterior focalización durante el siglo XX. En la actualidad el destino preferente para los chinos de Wenzhou también es Francia, específicamente París, donde incluso un sector del barrio chino es llamado popularmente “Le Petit Wenzhou”. Por su parte, los de Qingtian han extendido sus redes marcadamente hacia Italia, Bélgica y Holanda. Sólo en la última década han ampliado su mapa a España.



En todos los gráficos, las cifras corresponden a los extranjeros con certificado de registro o tarjeta de residencia en vigor al 31 de diciembre de cada año. Fuente: elaboración propia a partir de los Anuarios Estadísticos de Inmigración. Ministerio de Trabajo e Inmigración: <http://extranjeritos.mtin.es/es/InformacionEstadistica/Anuarios/>





Los testimonios recogidos en terreno muestran que lo más común fue el paso de Italia a España en la década del 2000. Esto es confirmado sólo en parte por las cifras y datos oficiales. Los chinos tienen la percepción de una verdadera “avalancha” para aprovechar las supuestas facilidades de la ley migratoria de España en comparación con la de Italia en ese momento. Aseguran, por ejemplo, que el grueso del desplazamiento transnacional se concentró en 2003 y 2005, con las regularizaciones masivas de esos años. Un porcentaje importante de los chinos hoy consolidados en Asturias llegó en esa época. Las cifras de inmigración demuestran su aumento constante desde el año 2000 a nivel nacional y efectivamente sólo a partir de 2003 en Asturias. Su tasa de crecimiento acumulada en el Principado es superior al 300% entre los años 2003 y 2009, duplicando el porcentaje nacional para las mismas fechas. En todo caso, desde el 2008 a la fecha se aprecia un claro retroceso de dicha tendencia, con tasas de 5,3% y 8,5% de crecimiento anual.

Al hacer un breve recuento sobre la migración china en general, se verifican con claridad las siguientes formas y etapas migratorias, marcadas por las institucionalidades en origen, las cuales pueden arrojar luz sobre el tipo de sujetos-agentes presentes en los

diferentes momentos migratorios y sus respectivos tipos de inserción o marginación en las sociedades receptoras.⁴⁷

a) Migración por Contrato Laboral (1842-1920)

Las imposiciones del imperio británico a China tras la Primera Guerra del Opio (1839-1942) implicaron la apertura de fronteras y la instauración de cinco puertos dedicados al comercio exterior (Guanzhou/Cantón, Xiamen, Fuzhou, Shanghai y Ningbo).⁴⁸ En ese escenario, las metrópolis occidentales consideraron a China como un buen proveedor de mano de obra barata, una vez prohibida la esclavitud en sus propias colonias.

Simplificando, la figura consistió en la aceptación por parte del Emperador de la emigración fuera de las fronteras chinas, siempre que estuviera regulada por un “contrato de trabajo”. No dejaba de ser curioso y contradictorio, pues aunque estaba legamente prohibido salir del Imperio, pasaba a ser tolerado en esos términos. En la práctica se trató de un sistema semi-esclavista que encubrió el tráfico humano. Los destinos preferentes de estos chinos “contratados” fueron América del Norte y del Sur, donde eran empleados en minas o plantaciones. Se calcula que el total de emigrantes entre 1842 y 1920 superó los 10 millones. Los “empresarios” encargados del traslado solían ser de las mismas compañías que traficaban con esclavos desde África y tenían su centro de operaciones en la entonces colonia portuguesa de Macao. El primer contingente de *culíes*⁴⁹ llegó a la isla francesa de La Reunión en 1845. El primero en Cuba data de 1847 y en Perú de 1849.

⁴⁷ La siguiente periodización se basa en gran medida en Beltrán (1996), Benton y Pieke (1998) y Nyíri (2005). Serán citados cuando corresponda.

⁴⁸ Se debe recordar que las Guerras del Opio (Yāpiàn Zhànzhēng, 鴉片战争), de 1839 a 1842 y de 1856 a 1860, derivaron de la exigencia británica de imponer a China una “apertura del comercio” que entre otros puntos contemplaba la obligación de aceptar el opio como medio de pago. El consumo de la droga estaba diezmando la capacidad productiva de la población, por lo cual el emperador chino intentaba impedir su tráfico y consumo. Las guerras lograron la mentada apertura comercial, además de la entrega de Hong Kong y parte de Shanghai a Gran Bretaña y Macao a Portugal. Esta derrota del “Imperio del Centro del Mundo” conllevó a dos rebeliones internas, la de Taiping entre 1850 y 1864, y la de Los Boxer entre 1899 y 1901. Fue el punto de partida para el derrumbe de la Dinastía Qing en 1911 y la instauración de la República en 1912.

⁴⁹ Del chino, *zuo kuli* (el que trabaja duro). *Kuli* = amargo, duro, y *Li* = fuerza, trabajo. Son los ingleses quienes difunden el vocablo *coolie*, del cual deriva su castellanización *culí*.

Por poner un ejemplo, entre 1849 y 1874 llegaron alrededor de 87 mil *culíes* a Perú. Pese a las prohibiciones legales en Lima, como la de 1853, y de las protestas internacionales, la llegada fue continua y creciente. Para facilitar el tráfico, se conjugaron los intereses de los hacendados, que reemplazaban así la mano de obra negra, y de los contratistas, que vieron en el tráfico un negocio muy lucrativo. Famoso fue el “decomiso” del barco María Luz en 1872 en las costas japonesas, con un cargamento de chinos en condiciones infrahumanas que se dirigía al Callao. Casos como éste generaron extensos debates internacionales.

Para aplicar el mismo sistema en España y sus territorios, China firmó en 1864 el Tratado de Tianjin. En su cláusula n°10 se autorizó expresamente “seguir importando mano de obra china a las posesiones españolas en ultramar” (García-Tapia, 2009: 80). Se permitía así que “súbditos españoles” emplearan a “súbditos chinos” siempre que desempeñaran ocupaciones lícitas reguladas por un contrato de trabajo.

El modelo del “trabajador por contrato” se mantuvo con fuerza hasta la segunda década del siglo XX, declinando con la consolidación de la República en China.

En términos generales, durante esa etapa existe una imagen oficial de desconfianza hacia el emigrante, quien es visto como posible aliado de las fuerzas extranjeras. Sin embargo, en su intento por convertir al Imperio en un Estado moderno, el gobierno Qing adoptó una serie de medidas para posicionarse en el orden internacional, considerando a los chinos en el extranjero como ciudadanos o vasallos bajo su control y protección (Mogi, 1995). Diversos informes de emisarios del Emperador denunciaron la explotación y abusos fuera de la patria. Esto impulsó el establecimiento de misiones consulares en zonas de alta recepción de emigrantes como Singapur (1877) y La Habana (1879). De este período data la expedición de pasaportes para apoyar a los comerciantes y facilitar la repatriación de cenizas. También el fin de la prohibición del viaje a ultramar (1893) y la promulgación de diversas leyes de nacionalidad basadas en el principio de linajes (1909) (Sonoda, 2006: 64).

La provincia de Zhejiang no participó del sistema de migración “por contrato de trabajo”, cuya base humana se encontraba en Guandong y Fujian. Al contrario, la migración de Zhejiang se perfiló como voluntaria, un emprendimiento individual en el

cual cada interesado pagaba sus propios pasajes y corría con todos los riesgos de la empresa. Es una diferencia significativa con el resto de China.

De hecho, el primer chino registrado en Asturias data de 1906 y corresponde a un emprendedor que viajó sin un contrato de trabajo. Según se lee en un aviso de prensa de ese año, Chaoyo Wey tenía su casa en Gijón, en la Plaza de la Soledad del barrio de Cimadevilla. Allí era entonces conocida como “La Casa del Chino”, donde Wey tenía un taller de farolillos y adornos de papel, además de un bar. Tras varios años semiderruida, hoy es el Centro Social de Cimadevilla. El emprendedor se casó con una española. Sus nietos son hoy dueños del restaurante-sidrería “La Mar de Bien”, en la Calle Rosario, también en Cimadevilla. No mantienen relaciones con el resto de los chinos que han llegado a Asturias con posterioridad.



Casa de Chaoyo Wey en la Plaza de la Soledad, de Gijón. Es el primer chino registrado en Asturias (1906). El fotógrafo Constantino Suárez captó la imagen en 1962 (Museo del Pueblo de Asturias. Colección Suárez, nº 8.491).

b) Los *huaqiao* en La República Nacional (1912-1949)

Durante esta época se vive un incremento de la emigración voluntaria, en paralelo con el auge de un discurso oficial que intenta reconocer a los *huaqiao* (chinos en el

extranjero) como militantes de la causa nacional china. Al instaurar la República China en 1912, el propio Sun Yat Sen se refiere a ellos como “la madre de nuestra revolución nacional” (Beltrán 1996: 148).

De esta etapa es la Ley de Nacionalidad de 1929 promulgada por el Kuomintang (Partido Nacionalista), que confirma el principio del *Ius Sanguinis* ya decretado al fin de los Qing (1909), el cual reconocía como *huaqiaos* a todos los hijos de padres chinos que viven en el extranjero. La nueva ley aceptó además la doble nacionalidad.

Del período republicano data asimismo la Oficina de Trabajadores Emigrantes (*Quiaogong ju*), fundada en 1917. Es el primer intento por sistematizar todas las salidas y entradas masivas de población. Posteriormente dio origen, en 1927, a la Comisión de Asuntos de los *Huaqiao*, la que a su vez ha tenido una serie de cambios en sus funciones, organigrama y nombres a través de los años, pero siempre centralizando estatalmente la problemática.

Pese a las convulsiones sociales internas, el gobierno nacionalista pactó el envío de 230.000 chinos a la Primera Guerra Mundial, contratados como soldados de “retaguardia”, para los ejércitos de Francia (150.000), Gran Bretaña (50.000) y Rusia (30.000). Los “Cuerpos de Trabajo Chinos” fueron reclutados diferenciadamente según cada provincia China. La mayoría eran de Shandong. Qingtian aportó solamente 2.000. Una vez terminada la guerra un bajo porcentaje permaneció en Europa. La norma fue la repatriación a la fuerza. Sin embargo, está registrado que en 1928 entre 500 y 600 de esos qingtianeses vivían en París y que 20.000 chinos de diferentes provincias se habían radicado en otras partes de Europa, como Milán, Berlín, Hamburgo, Amsterdam, Rotterdam y Marsella. Algunos de ellos, una vez terminada la guerra, recibieron la nacionalidad y medallas al mérito por sus servicios (Benton and Pieke, 1998: 174).

De los que pasaron a España en la década del 20, casi todos regresaron a China durante la Guerra Civil, salvo unos pocos que se enrolaron para defender al gobierno republicano. Se calcula que el año 1939 había unos 100 voluntarios chinos en las Brigadas Internacionales. Casi todos estaban enrolados en la N°40, junto a los franceses (Ni & Len, 2001).

Otro frente para los *huaqiao* fue el de Japón. Zhang señala que en 1923 había 4.000 emigrantes de Zhejiang viviendo en Oshima, alentados por la demanda de mano obra. El terremoto de septiembre de ese año exacerbó los mecanismos sacrificiales latentes bajo un régimen nacionalista y terminó con la masacre de 700 chinos a manos de japoneses exaltados. La mayoría eran de Wenzhou, Qingtian y Rui'an (Zhang, 1991).

El fin definitivo de la emigración a Japón lo marcó la Segunda Guerra Chino-Japonesa, que comenzó en 1937 cuando el ejército japonés, que ya controlaba Manchuria, inició la invasión del norte y el este de China. Llamada oficialmente Guerra de Resistencia Anti-Japonesa del Pueblo de China (中国抗日战争, Zhōngguó Rénmín Kàng Rì Zhànzhēng), conllevó el bloqueo de fronteras y el fin de las olas migratorias. Durante su transcurso los *huaqiao* retornados se enrolaron contra los invasores en el “Nuevo Cuarto Ejército”.

En resumen, puede plantearse que durante el período republicano comienza a consolidarse la emigración voluntaria en algunos núcleos puntuales dentro de Zhejiang, específicamente en el sector sureste del cantón de Qingtian, lo que en ningún caso la convierte en un fenómeno global. Si bien es un hecho aceptado que el regreso de los primeros pioneros desencadenó escasos cambios en la estructura socioeconómica de sus aldeas de origen, es indudable que sí contribuyó a difundir la idea de la emigración como mecanismo de enriquecimiento. Como ejemplo, ya en la década de 1930, en la aldea de Quishan, en Shankou, sobre un total de 123 grupos domésticos existentes se contabilizan 125 *huaqiao*. No se sabe a cuántas familias representaban. De estos individuos, 14 construyeron casas nuevas y 16 compraron tierras en Wenzhou o Rui'an (Beltrán, 1996: 123). Se trata, sin duda, de un caso aislado por su magnitud, pero potente en el imaginario de la zona.

Es precisamente el mismo sector ubicado en el sureste del condado de Qingtian el que concentra los mayores porcentajes de migración 50 años más tarde. Las estadísticas muestran que el 72% de los permisos de salida durante el período 1979-1986 se congregan en la capital del distrito, Hecheng, y en cinco comarcas cercanas: Fangshan, Shankou, Fushan, Youzhu y Gangtou. En ellas se consolida el dispositivo productor de emigrantes que opera hasta la actualidad.

c) La Revolución Maoísta (1949-1978)

Tras la derrota japonesa en la Segunda Guerra Mundial, en 1945, lo que implicó su retiro de China, se reanudó el enfrentamiento entre el Kuomintang y el Partido Comunista. Los diversos *huaqiao* se dividieron entre ambos bandos. Algunos apoyaron al gobierno Nacionalista y otros se unieron al ejército de Mao (incluso se les menciona formando parte de la Larga Marcha).

La victoria comunista del 1 de octubre de 1949 trajo consigo el relativo aislamiento de China y la paralización casi total de la emigración internacional. Las formalidades para salir del país eran considerables, junto al control burocrático del Partido Comunista Chino.

En una suerte de reconocimiento y a la vez para captar los recursos de los *huaqiao*s, el gobierno promulgó dos normas destacadas. En 1955 el Consejo de Estado dictó un decreto que protegía los envíos de dinero desde el extranjero y autorizaba a vivir sólo de ellos en caso de no tener otros medios de subsistencia. Estas divisas significaban un gran aporte pues en algunos pueblos doblaban, en su conjunto, el valor de la producción agrícola. También es de 1955 la ley que otorgó privilegios de inversión a estas divisas, tratando de canalizarlas hacia el desarrollo de grandes empresas rurales. Fue el primer intento de incorporar los ingresos de estos grupos al desarrollo local.

Según relata Fitzgerald, pese a estas “concesiones”, desde fines de 1954 se aprecia un cambio en la discursividad oficial hacia los *huaqiao*. Si bien al comienzo de la República Popular se les pedía que fueran representantes patrióticos del antiimperialismo, de ahora en adelante se apoyó una política de no-retorno. Se solicitó a los chinos en el exterior que obedecieran las leyes y respetaran las costumbres y creencias de los países donde estuvieran, que aprendieran la lengua local y que se nacionalizaran. La idea era evitar que los *huaqiao* fueran vistos como “instrumentos” de la revolución, complejizando aún más las tensas relaciones exteriores chinas de ese momento (Fitzgerald, 1972).

El cambio más radical ocurrió en 1958, cuando se implantó el sistema de Registro de los Grupos Domésticos (*hùkǒu*, 户口), que impidió la movilidad interna de la

población.⁵⁰ Principalmente se buscaba frenar la migración de las zonas rurales a las urbanas, para, entre otras cosas, frenar el crecimiento desmesurado de estas últimas. Junto con la asignación del lugar fijo de residencia (llamado *hùkǒu* propiamente tal), cada persona era etiquetada según la clase social de origen. Se distinguía entre campesinos (*nongmin*, 农民), trabajadores (*gongren*, 工人), miembros de la pequeña burguesía (*xiao zichan jieji*, 小资产阶级), capitalistas (*zichan jieji*, 资产阶级), intelectuales (*zhishi fenzi*, 知识分子), terratenientes (*dizhu*, 地主) o población flotante (*youmin*, 游民). Tanto la asignación de residencia como la clase eran registradas en un expediente personal (*dang'an*, 档案) y ambos eran hereditarios. El *hùkǒu* se transmitía por línea materna, a diferencia de las distinciones de clase social que lo hacían por vía paterna. El *hùkǒu* daba acceso a cupones de racionamiento de alimentos, por lo tanto si alguien no poseía cupones urbanos o nacionales estaba obligado a vivir sólo en su lugar de origen. En la práctica, hasta finales de la década de 1970 buena parte de las expectativas y movilidad social dependían de este sistema, incluyendo el tipo de trabajo, la vivienda, el derecho a salud y los estudios de los hijos.

Si la movilidad en su conjunto se encontraba restringida, el hecho de ser *huaqiao* no podía conllevar muchos privilegios. Al contrario: la mencionada política implicó, durante los procesos de colectivización de la Reforma Agraria, prácticas negativas hacia los *qiaojuan* (familiares que dependían de los emigrantes) y también hacia los *guiqiao* (*huaqiao* retornados).⁵¹

La mayoría de los *qiaojuan* eran ancianos, mujeres y niños, quienes constituían grupos domésticos carentes de fuerza de trabajo. Por tanto, si poseían tierras de cultivo, generalmente se veían en la obligación de arrendarlas. Al momento de determinar su clase social, por este hecho pasaron a ser considerados mayoritariamente terratenientes. Wu (1967) afirma que casi el 90% de los *guiqiao* fueron clasificados de esta forma, por lo tanto considerados “explotadores de clase”, malhechores (*huai fenzi*), objeto de

⁵⁰ El nombre formal del sistema es *huji* y dentro de él un *hùkǒu* es el estatus residencial de cada individuo. En el uso cotidiano se emplea *hùkǒu* para nombrar ambos. Cabe consignar que los registros de familia se constatan tempranamente en China. Ya estaban en vigor en la Dinastía Xia (2100 a.c.-1600 a.c.) con la función de recaudar impuestos, reclutamiento y control social.

⁵¹ El término *guiqiao*, como categoría oficial referida al chino que regresa al país, aparece por primera vez en 1957 en el documento “Explanations about the Statuses of Overseas Chinese, Families of Overseas Chinese, Returned Overseas Chinese and Returned Overseas Chinese Students” (*Guanyu huaqiao, qiaojuan, guiqiao, guiqiaoxuesheng shenfen de jieshi*), publicado ese año por la Comisión de Asuntos de Chinos de Ultramar (International Institute for Asian Studies IIAS, Newsletter N°50, spring 2009).

persecución y castigo, obviando el hecho de que generalmente se trataba de dineros e inversiones duramente logrados, muchas veces bajo sistemas de explotación coloniales (Beltrán 1996, 154).

Este fue el preludio de tiempos duros para los emigrantes, quienes durante el Gran Salto hacia Adelante (1958), y más aun durante la Revolución Cultural (*Wenhua Dageming*, 无产阶级文化大革命, 1966-76), fueron abiertamente perseguidos. Debido a sus “privilegios de clase”, sus parientes en China también fueron estigmatizados, ridiculizados públicamente y con facilidad tildados de derechistas, terratenientes o capitalistas. En el fondo, la conexión con cualquier extranjero era cuestionable por las características “burguesas” que eso podía conllevar.

Los *guiqiao* y *qiaojuan* pasaron a ser considerados enemigos del pueblo e incluso espías extranjeros, acusados de dirigir una “Quinta Columna” para la difusión del capitalismo en China. Los cuadros políticos con cualquier vínculo personal con los emigrantes fueron cesados de sus cargos. La mayoría de los familiares de *huaqiao*s perdieron sus trabajos en las zonas urbanas y fueron enviados al campo. Los hijos de los retornados tenían vetado el ingreso al Partido Comunista y al Ejército y no podían ocupar puestos importantes en las universidades.

Sólo a partir de 1970 el Primer Ministro, Zhou Enlai, relajó las exigencias para salir del país, pero en un contexto no muy honroso para quienes lo hacían. En 1972, el Estado aceptó la salida de ciertos *guiqiao* y *qiaojuan* argumentando que eran una carga económica para el país. Las cifras aportadas por Godley (1989), indican que en 1976 no quedaban más de 100.000 de los antiguos *huaqiao* que habían retornado a China. Hasta esa fecha, ya se habían ido del país cerca de 300.000, incluyendo parte de las élites profesionales. De ellos, 250.000 se establecieron en Hong Kong y 25.000 en Macao.

Después de ese éxodo de “indeseables” y tras casi 30 años sometidos a un discurso desvalorizante, comenzó un período de transición que resignificó el valor de los *huaqiao*. El punto culminante de este giro se sitúa en 1978 con la llegada al poder de Deng Xiaoping.⁵²

⁵² Se debe recordar que en esa década las políticas de Nixon y Kissinger permitieron el ingreso de China en la comunidad internacional como una forma de contrarrestar el poder soviético. En 1971 ingresó en las

d) Las reformas de Deng Xiaoping (1978 a la fecha)

El proceso de desmaoización impulsado por Deng Xiaoping significó un severo vuelco desde el dogmatismo colectivista hacia un pragmatismo económico. Bajo los principios de la reforma (*gaige*, 改革) y la apertura (*kaifang*, 开放) se dio continuidad a la política de las “Cuatro Modernizaciones” (*sì gè xiàn dài huà*, 四个现代化) pregonadas por Zhou Enlai, en referencia a las áreas prioritarias para el desarrollo del país: agricultura, industria, ciencia y tecnología y defensa nacional. El giro se suele retratar con la famosa frase atribuida a Deng ante los intelectuales de izquierda: “*No importa el color del gato sino que sepa cazar ratones*”.

El inicio de las reformas se consagró en la III Sesión Plenaria del XI Congreso del PCCh, en diciembre de 1978. En ella se aprobó el nuevo rumbo estratégico con medidas que básicamente liberalizaban la economía comunista. Como un potente gesto simbólico, también se decidió *restaurar el orden poniendo fin a la lucha de clases* y establecer como nueva línea ideológica la búsqueda de *la verdad en los hechos*, contraponiéndose a la *virtuosidad carismática* de Mao.

En un comienzo no se trató de un ingreso sin más a un sistema capitalista, sino de una búsqueda abierta hacia la globalidad de las experiencias económicas extranjeras, incluidas las del mundo comunista, siguiendo de alguna manera con la “tradicción revolucionaria” de generar áreas de experimentación con diversos sistemas productivos. Sin embargo, a lo largo de la década de los ochenta la “apertura” fijó su mirada sobre todo en Asia capitalista y en China de Ultramar (es decir en los *huaqiao*). Los modelos de producción y gestión de Japón y Singapur intentaron ser adaptados a la realidad china. De esos mismos países obtuvieron las mayores financiaciones.

El sistema de “Socialismo de Mercado” implicó la posibilidad de vender la fuerza de trabajo entre particulares, aunque no instauró la plena libertad de movimiento o emigración. La elección del tipo de estudios, el oficio y el lugar de trabajo, se presentaba ahora como una decisión de la libertad individual, o mejor dicho, como

Naciones Unidas con una privilegiada posición en el Consejo de Seguridad, cuyos miembros tienen derecho a veto sobre cualquier resolución. Estados Unidos restableció relaciones diplomáticas en 1979. España, por su parte, lo había hecho en 1973, como casi todos los países del eje pro-occidental, quienes lo hicieron desde 1971 en adelante.

dependiente de las fuerzas del mercado. Anteriormente, el centro de estudio superior o bien la unidad de trabajo (*danwei*, 单位) a la que pertenecían los padres era la encargada de asignar un puesto al joven aspirante en función de las necesidades de la planificación central, considerando para ello no sólo su curriculum sino también la clase social en la que estaba catastrado y, en términos no oficiales, el peso de las relaciones (*guanxi*, 关系).

La consolidación reformista ha ido dismantelando estas rigideces, entre ellas uno de los mayores símbolos de la modernidad maoísta: el famoso “cuenco de arroz de hierro” (*tie fanwan*, 铁饭碗), es decir, el derecho a la manutención por parte del Estado. De manera similar, desde los ‘80 se aprecia una relajación del control en el sistema de registro familiar (*hukou*) y la desaparición de los cupones de racionamiento, lo que posibilita una mayor libertad de desplazamiento y acceso a bienes (Naughton, 1995).⁵³

En la práctica social campea en la actualidad la no regulación de buena parte de la esfera económica y social, acompañada del surgimiento de un mercado laboral “flexible” y sin efectiva supervisión estatal. En este punto es necesario subrayar la histórica fractura en China entre la letra de la ley y su práctica, lo que hace plausible su conceptualización –para muchos analistas– como un Estado al margen de los principios de *rule-of-law* propios de los cuerpos jurídico-políticos occidentales. Lo anterior no implica negar, en ningún caso, la acelerada promulgación de reformas jurídicas en China, sino constatar un gran eje estructural de tensiones que cruza a los sujetos agentes que se desenvuelven en él.⁵⁴

⁵³ Los cupones comenzaron a ser abolidos en 1982 y quedaron completamente erradicados en 1995, con el fin del racionamiento de los granos y el aceite de cocina.

⁵⁴ Desde 1979 comienza un proceso de construcción del “Imperio de la Ley” en China. Rápidamente se suceden la ley penal y la ley de procedimiento penal (1979), la ley de procedimiento civil y la ley de marcas (1982), la ley de patentes (1984), la ley sobre el contencioso administrativo de 1989, la ley sobre el arbitraje (1994), por enumerar algunas. En paralelo, la Constitución de 1982 se preocupa de las reformas jurídicas que deben acompañar las reformas económicas. Su artículo 31 habla de la política de “un país, dos sistemas” pensada para facilitar la futura incorporación de Hong-Kong (en 1997) y que en la práctica ha devenido casi en metáfora del proyecto oficial. A partir de sucesivas reformas (en 1988, 1993, 1999 y 2004) se le han ido añadiendo claves “programáticas”, como el desarrollo de la “economía de mercado socialista” y la “internacionalización y apertura” al exterior. Las enmiendas de 2004 incorporaron “la doctrina de las tres representaciones” (impulsada por Jiang Zemin), permitiendo la entrada de empresarios y de emprendedores en el Partido Comunista Chino. Su artículo 13 garantiza la protección por parte del Estado de la propiedad privada y su herencia, especificando además que son legítimos los ingresos particulares y los ahorros. El artículo 33 proclama la defensa y protección de los derechos humanos. Este énfasis en las reformas legales se ha visto acrecentado a partir de la

El nuevo escenario, discursivamente, impulsa de manera oficial las políticas de emprendimiento personal, tales como la aventura de la emigración transoceánica (*xia hai*, 下海), la altamente valorada aventura del negocio privado y del autoempleo (*getihu*, 个体户) y enaltece, quizás como la máxima muestra de “patriotismo”, el insertarse éticamente en las nuevas políticas productivas basadas en los “Contratos de Responsabilidad Familiar” (*baochang daohu*).

Este último punto es de relevancia pues Qingtian fue una de las zonas donde se “experimentó” con tal modelo de producción. Fundamentalmente éste consistió en el desmantelamiento de las grandes cooperativas agrícolas basadas en el igualitarismo comunitario, traspasando el poder de decisión y la responsabilidad de la producción desde las unidades colectivas -como las comunas y brigadas- a los núcleos familiares, cuyos ingresos variarían en función del rendimiento. Cada familia debía comprometerse con el Estado en determinada cuota de producción, la que era entregada a éste y el resto quedaba para su libre disposición, para ser comercializado en el sector privado, preferentemente en los “mercados de campesinos” (*nongmao shichang*) que abastecen a las ciudades. Es decir, el modo de producción pasaba a fundamentarse en una estructura cultural tradicional, la familia (*jià*), ahora catapultada mediante un “contrato” con el Estado a un nuevo rol en el desarrollo nacional. Las tierras seguían siendo del Estado, quien las entregaba por períodos de 30 años para la explotación familiar privada, pero en la práctica se liberalizó el sistema de producción y se obtuvo un mayor desarrollo agrícola.

El éxito del sistema a nivel local llevó al Comité Central del Partido, en 1982, a implementarlo a nivel nacional. En 1983, las autoridades centrales –pletóricas de entusiasmo- incluso emitieron un documento afirmando que el sistema de responsabilidad en la producción por contrato familiar era “una grandiosa creación del campesinado chino bajo la dirección del Partido”, un “nuevo desarrollo de la teoría de la cooperativización agrícola marxista en la práctica nacional”.

En los hechos, se trataba simbólicamente del ascenso al nivel de modelo nacional de todos aquellos sujetos que habían actuado según ese patrón, que vinculaba el trabajo

incorporación de China a la Organización Mundial de Comercio en el 2001. Como parte de este proceso, el 2007 fue aprobada la Ley de la Propiedad.

individual con el ingreso recibido. Esto había movilizó la iniciativa personal de los campesinos, emancipando las fuerzas productivas rurales. Se habla incluso de un verdadero “síndrome de liberalización” a partir de este momento (Fernández, 1998. Shirk, 1993: 38). La zona de Zhejiang -y Qingtian, por tanto- pasó a ser considerada un ejemplo para el país.

En paralelo, fueron legalizadas las pequeñas empresas familiares urbanas, llamadas *getihu*,⁵⁵ las cuales comenzaron a visibilizarse como la forma más popular de empresariado en China. Para Deng se trataba de una medida pragmática que permitiría disminuir el desempleo y a la vez ofrecer pequeños servicios “de calidad” para elevar el nivel de vida en las ciudades. Sin embargo, no se pretendía en ningún caso abandonar completamente la economía estatal, sino cubrir los “huecos” dejados por ésta, exaltando, dentro de ciertos parámetros, la nueva figura del emprendedor. Enmarcado en un épico discurso, Deng justificaba así la medida en 1984:

“La economía individual (geti jingji)... operando con ciertos límites prescritos y bajo el control estatal, es un necesario complemento del sector público de la economía. La experiencia ha comprobado que esto ayuda a cubrir las inadecuaciones de la economía estatal y colectiva, creando más oportunidades de trabajo, y revitalizando la vida socioeconómica. Pero el Estado no permitirá que estas actividades en el sector privado de la economía minen la economía socialista” (Deng, 1984: 94).

Ése es el “nuevo aire” que recorre a los *huaqiao* que provienen de esas zonas, exaltado por el cambio discursivo oficial que los ha hecho pasar en pocos años de *parias* a *héroes* nacionales.

Es, sin duda, una lucha individual por la prosperidad, pero enmarcada en el sueño dominante del desarrollo (*fazhan*, 发), la modernización (*xiandaihua*, 现代化) y el “enriquecimiento glorioso” proclamado desde principios de la década de los ‘80 y reafirmado por Deng Xiaoping en la primavera de 1992 en su famoso viaje al sur de China, a Shenzhen y Guangzhou/Cantón, cuando legitima *de facto* la economía social

⁵⁵ El término *getihu* designa tanto a una pequeña empresa en sí como a su propietario.

de mercado. Fue la III Sesión Plenaria del XIV Congreso del PCCh, en noviembre de 1993, la que ratificó la promoción de la movilidad laboral y los nuevos sistemas de seguridad social (Fernández, 1998: 68-69).

Pero el reconocimiento de los empresarios, como puede suponerse, no ha tenido un tránsito simple, lineal y expedito. Al hacer un breve recuento de la prensa oficial en los primeros seis meses de los 80, por ejemplo, se constata un amplio debate político en el que destacan narrativas que tildan a los *getihu* de peligrosos, demoníacos, o como una alternativa útil sólo para “gente marginal” (Hsu, 2007: 128). Un paso significativo, que obviamente denota el triunfo de los sectores “pragmáticos”, se aprecia hacia fines de esa década, cuando en 1988 se libera la restricción al tamaño de los *getihu*, autorizándolos a crecer sin límite en la inversión ni en el personal contratado. La ley clasifica al emprendedor, al menos formalmente, en tres categorías: los cuadros del partido que se han convertido en empresarios (*chengbao*), los pequeños capitalistas (*getihu*) y los empresarios en general (*shangren/qiyejia*).

En los hechos, se trata de un sistema de gobierno híbrido que a fin de cuentas combina algunos aspectos del temprano socialismo maoísta con un discurso nacionalista, políticas desarrollistas y antiguas prácticas culturales ligadas a la familia y al confucianismo.

Uno de los signos más notorios de este proceso ha sido la emergencia de una nueva elite económica y de una clase media urbana que ya representa cerca del 25% de la población. Pero el aumento de la movilidad social y residencial ha ido en paralelo con la agudización de la estratificación social. El sello de la modernización viene dado por una gran brecha urbano/rural, casi sinónimo de la inequidad entre las provincias costeras y las del interior. A modo de muestra: en 1993 la renta per cápita media anual de Shanghai, la ciudad más grande del país, llegaba a 4.300 RMB, lo que equivalía a 3,4 veces la de Jiangsu, 5,9 la de Anhui y 4,9 la de Jiangxi (Fernández, 1998). Sin embargo, existe un amplio debate en torno a si efectivamente las reformas post-Mao han acrecentado o disminuido esta brecha.⁵⁶

⁵⁶ Para un completo resumen sobre el impacto de las nuevas políticas en la desigualdad social y su respectiva discusión académica, Cfr.: Wei, 1999 y Li & Sato, 2006.

La política de puertas abiertas ha catapultado al sector manufacturero dirigido a la exportación, generando polos de atracción migratoria interna en las grandes ciudades, en especial en la costa. Pese a las diferencias en la cifras, el éxodo rural se calcula entre 100 y 200 millones de chinos en las últimas décadas. Estas masas en movimiento constituyen una gigantesca “población flotante” (*liudong renkou*) cuya presencia es evidente al viajar en “trenes de asiento duro” (*yingzuo*) y también en el interior de las ciudades, donde tienden a formar verdaderos asentamientos diferenciados del resto del tejido urbano. Son los llamados “pueblos en la ciudad”, donde se agrupan según su región de origen actualizando redes de *guanxi*. Entre ellos destaca el “Zhejiangcun” (“Pueblo de Zhejiang”) en Pekín, donde viven los emigrantes de esa región, especializados en la confección de ropa y textiles (Xiang: 2005). Por lo común no poseen permiso de residencia en destino y “carecen de una integración real en las ciudades, no sólo porque tienen hábitos muy diferentes a los de los habitantes locales, sino también porque son sistemáticamente rechazados por los residentes locales” (Fernández, 1998: 56).

Xiang Biao brilliantly illustrates this fragmentation of the state and shatters the myth of its monolithic structure. He shows that the Zhejiang Village migrants not only uncovered and intensified tensions within the governmental bodies and between institutions and administrations of varied nature or status, especially within the city authorities, but also between these authorities and the Zhejiang provincial authorities.

La provincia de Zhejiang se inserta de manera “ejemplar” en las nuevas políticas. Tanto es así que el desarrollo espectacular de Wenzhou, por ejemplo, ha permitido incluso la emergencia del término “Modelo Wenzhou” para referirse a un éxito económico basado en la competencia y las reglas capitalistas dentro de China.⁵⁷

Es ese impulso de origen, fomentado por un discurso oficial, el que catapultó la hasta entonces numéricamente menor “tradición migrante” de la zona. La conformación de un *qiaoxiang* (distrito de emigrantes) en Qingtian en ningún caso es claramente verificable antes de 1980. Si bien dentro de China pueden resultar importantes en términos simbólicos, su presencia no es rastreable en cifras. Aunque el número de emigrantes varía según las fuentes, los datos aportados por los Anales de Qingtian permiten la comparación del total proveniente de ese condado montañoso en diferentes

⁵⁷ Las cantos celebratorios en los medios occidentales no cesan de aclamar el vertiginoso ascenso económico de China: en 30 años el ingreso per cápita pasó de US\$217 a US\$2.485, el PIB escaló de 215 a 3.280 millardos de dólares, con un crecimiento anual promedio de 9,4% sostenido durante las últimas tres décadas. El Banco Mundial, por su parte, clava banderas de triunfo destacando que el nuevo sistema ha permitido salir de la miseria a 500 millones de chinos que antes vivían con menos de 1 dólar diario. El salario de un trabajador medio en Qingtian alcanza el equivalente a unos 100 euros.

momentos de la historia. En la década de 1930 habría 10.000 qingtianeses en el extranjero. Cincuenta años más tarde, en 1985, se contabilizan los aún escasos 16.182 *huaqiao*. En 1990 ya suman 27.000 y en 1995 suben a 60.000. Según el gobierno, es en el año 2005 cuando la cifra salta abruptamente a los considerables 180.000 “chinos de ultramar” provenientes del condado, con un flujo que “va en aumento cada año” y se dispersa actualmente en más de setenta países. Así al menos lo expresan, no desprovistas de tono épico, las páginas web del gobierno chino. La información oficial resalta que sólo en el año 2000, treinta mil personas de Qingtian obtuvieron sus pasaportes y más de diez mil se asentaron en países extranjeros.⁵⁸

Fuentes no oficiales, por su parte, indican que en 2008 aproximadamente 250.000 *huaqiao*s ya habían salido de la zona. Porcentaje muy significativo, considerando que la población total de la comarca llega a los 500.000 habitantes. Los testimonios de los chinos de Asturias destacan el mismo fenómeno. Por ejemplo, un natural de Fushian (en Qingtian) cuenta que su pueblo el año 2000 tenía 10.000 habitantes: hoy quedan sólo 2.000.

Para situar comparativamente el fenómeno es conveniente una breve puntualización sobre las comunidades del resto de Europa, con un muy diverso origen, vías de llegada y magnitud.

Los chinos en Inglaterra, por ejemplo, provienen mayoritariamente de Hong Kong, Singapur y Malasia, con casi total ausencia de otras regiones. Francia, como se ha mencionado, es un destino preferente para los de Wenzhou quienes, sin embargo, se encuentran en absoluta minoría frente a los chinos del sudeste asiático (Vietnam, Laos, Camboya, Birmania y Tailandia). En los países bajos predominan cinco orígenes diferentes: Cantón, Zhejiang, Indonesia, Vietnam, Surinam y Fujian. Los de Hungría provienen en su mayoría de las provincias del norte de China -desde donde viajaron utilizando el Transiberiano-, pero se encuentran políticamente dominados por los de Zhejiang, quienes se asentaron con anterioridad (Benton y Pieke, 1998: 8).

⁵⁸ Cfr. la página oficial del Gobierno de Lishui, “Lishui-China”:

<http://www.lishui.gov.cn/eng/survey/districts/qingtian/> 中国丽水欢迎您！. El recuento hasta 1995 ha sido aportado por Beltrán (Beltrán, 1996).

Con respecto a las cifras globales en cada país, no existen datos plenamente fiables. Una estadística centralizada la registra el propio gobierno chino, tomando como base la información, muchas veces no coincidente, de las organizaciones de *huaqiao* de cada país. Un censo nacional realizado de esa manera por la RPC en 1982 totalizaba cerca de 760.000 chinos en Europa, mientras los datos aportados por el gobierno de Taiwán, por su parte, señalaban a 567.449 en la misma fecha. Sin embargo, suele aceptarse que la población de chinos migrantes en Europa representa un tercio de la que existe en América y es tres veces mayor que la presente en Oceanía (Benton y Pieke, 1998: 9; Poston and Yu, 1990).

2. Los chinos en España: liumang, rushang y getihu

En Asturias el contacto intraétnico chino se encuentra mediado por el espacio abstracto del Estado, la ley nacional y las normas autonómicas locales. Tal regulación supone que los intercambios entre individuos y grupos se construyen más desde la libertad particular que desde alguna determinación social. Esta mediación, al contrario de lo que podría pensarse, no necesariamente crea un espacio “transparente” en el cual se relacionan “nuevos” sujetos-agentes, reconocidos por sus potencialidades individuales y subjetivas. Si bien en cierto nivel ellas emergen y son constatadas en el escenario de “libertad” que propone la ideología de la modernización occidental, más bien se aprecia que la inserción en este nuevo espacio generalmente no modifica los estereotipos ni las posiciones sociales originales, reproduciendo una jerarquía legitimada previamente por cierta homogeneidad discursiva originada dentro de China. Esa imagen estereotipada del otro tiende a verse potenciada y a generar a partir de ella la eventual nueva lectura de las normas que rigen el contacto entre los chinos, sus límites y aperturas.

Así, es relevante señalar que la primera distinción entre ellos siempre apela al origen territorial, para luego constatar diferencias de clase, aunque es imposible desligar ambas, pues al definir una zona inmediatamente lo hacen aplicando una jerarquía basada en la riqueza simbólica y económica.

Desde este criterio, que podríamos llamar simbólico-territorial, en su discurso se reconocen tres autodefinición básicas, siempre en relación u oposición con los otros compatriotas: en primer lugar están los de Qingtian, quienes exhiben la mayoría absoluta y participan de una tupida red de relaciones internas, muchas veces desconocidas por el resto. En segundo lugar, los de Wenzhou, quienes constituyen la principal minoría. Provenientes de la misma provincia de Zhejiang, son los vecinos ricos de los qingtianeses. Generalmente representan al nuevo empresario o nuevo rico. Y finalmente están “los otros”, como se llama comúnmente a la población china que tiene un origen territorial diferente, ya sea de grandes urbes, como Hong Kong, Macao o muy raramente de Taiwán. Suelen ser chinos con más *mianzi* que el resto, con comercios más consolidados. También en este grupo podría incluirse a los inmigrantes “isla”, avecindados temporalmente en Asturias por otras razones, como estudios o trabajo en empresas transnacionales, quienes casi no mantienen relaciones con los demás connacionales.

En este apartado me centraré básicamente en los dos grupos mayoritarios, para dejar en un segundo plano al resto, cuyas perspectivas serán tratadas sólo en casos puntuales, integradas a la dualidad Qingtian-Wenzhou. Los ejes discursivos correspondientes a “los otros” los desarrollaré con más detalle, cuando corresponda, en las secciones siguientes.

Una aproximación a las identidades y sus respectivas valoraciones intraculturales arroja luz sobre las posiciones que ocupa cada uno de estos subgrupos en el espacio de significaciones de sus compatriotas. Como señalaba, la primera constatación apunta a que el nuevo espacio social no genera una nueva imagen del “otro”, sino más bien al contrario, tiende a confirmar la imagen que se tenía en origen, explicitando un estereotipo que se mantiene sin muchas modificaciones:

“Jamás en mi vida había visto a un qingtianés. Pero acá son igual que en China: miserables, chinos tacaños. No sólo porque vienen de una tierra pobre. Acá andan siempre regateando, buscando el mejor precio. No quieren gastar en nada. No tienen visión, sólo desean juntar un poco de dinero... pequeño-dinero para pequeño-negocio. Es imposible hacer

algo con ellos”, dice un autónomo cantonés, al explicar de esa manera el fracaso de una sociedad comercial con un natural de Qingtian.

Pese al prejuicio, es innegable que con las nuevas políticas de apertura y el reconocimiento de la iniciativa privada y familiar, en los últimos años se constata un cambio en el nivel económico de Qingtian. El comercio internacional, por ejemplo, se ha mantenido en expansión desde los años ‘80, con un volumen de exportación anual de 3 millones de dólares. El ingreso de divisas personales desde el extranjero (remesas) también ha ido en aumento, de manera tal que el año 2005 se contabilizaron 300 millones de dólares por ese concepto. En paralelo, el gobierno local estima que aproximadamente 100 millones de yuanes (unos 15 millones de dólares) han sido “donados” por los *huaqiao* para la construcción de Hecheng, la capital, desde mediados de 1990.⁵⁹ Basta ver las fotos de la pequeña aldea rural de los años ‘70-‘80, con sus construcciones de baja altura, de ladrillo e incluso piedras y paja las más antiguas, en comparación con la pequeña ciudad de aires más bien presuntuosos que es en la actualidad, con muchos edificios de altura y diseño vanguardista, luciendo el vidrio y el acero. Un moderno puente, el Taihe, une las dos partes de la ciudad con sus tres llamativos arcos metálicos. En los bordes urbanos, donde hasta hace poco había sólo sinuosos caminos de tierra, entre precipicios y recovecos de montaña, hoy parece volar la autopista de pago Jinliwen-Expy.

Y no es sólo apariencia. Según los datos del gobierno central, la provincia de Zhejiang es la primera en toda China que no tiene ningún condado bajo el umbral de la pobreza.

Pero de poco valen las alentadoras cifras del discurso oficial, subrayando que se trata de una zona emergente y próspera. En las conversaciones aún pesa, y con bastante recurrencia, el refrán que sirve de presentación a Qingtian en el resto de China: “Cásate con un qingtianés y comerás patatas toda la vida”, como dice en tono irónico un chino

⁵⁹ Véase la siguiente página del sitio oficial del gobierno chino:

<http://www.lishui.gov.cn/eng/survey/districts/qingtian/> 中国丽水欢迎您! Si se analiza esta cifra en términos comparativos, tampoco resulta tan exclusiva ni abultada en relación con otros grupos nacionales migrantes. Por ejemplo, las remesas enviadas a su país por los 240.000 bolivianos asentados legalmente en España el 2008 también suman alrededor de 300 millones de dólares, según el Banco Interamericano del Desarrollo (BID), lo que arroja una media parecida a la china, si se observa que estos emigrantes suman un total similar al de los qingtianeses dispersos por el mundo. Cfr.: <http://www.cedla.org/obie/content/3022> (Quispe, 2009).

de Hong Kong. En Asturias, sin embargo, los de Qingtian son mayoría y prefieren presentarse como provenientes de una zona “que tiene nueve partes de montaña, una de agua y una para cultivar”, en una referencia más poética a las precariedades de su lugar de origen.

En la práctica siguen siendo considerados como parte de un estrato inferior, campesino y pobre, asociado sin duda a los tiempos de los vendedores ambulantes, de las esculturas de piedra y las figuritas de papel, principales ocupaciones a comienzos del siglo XX. Un chino comerciante y busca-vidas, que se aventuraba cargado de objetos fuera de su tierra natal:

“Los de Qingtian son como los gitanos de acá. Recorrían China vendiendo sus esculturas o lo que fuera. Eran mal mirados, imagínate... son buhoneros que venden cositas pequeñas, más mercachifles que mercaderes, por decirte algo”, explica un cantonés, profesional, sin mayores vínculos con sus paisanos.

De manera parecida se expresa un inmigrante de Rui'an (municipio de Wenzhou, también en Zhejiang), incluso con similares connotaciones de dureza:

“Ellos hacen negocios sólo entre ellos. Entre ellos se apoyan y se ayudan. Pero sólo están en la familia, no saben de negocios. Anda y pregunta a los jóvenes si quieren seguir estudiando... Nadie. Y es peor entre los que tienen más años, los más adultos. Si apenas tienen educación. Anda y pregunta quién es capaz de hacer negocios con un español... Nadie, si apenas hablan y tampoco les interesa”.

Al parecer, el verse constreñidos a mantener relaciones con sus pares nacionales en un nuevo espacio de capitalismo avanzado, como podría calificarse el ofrecido por España, sólo ha servido para confirmar el estereotipo del origen. Son pocos quienes resaltan sólo aspectos positivos. Y cuando lo hacen, siempre se da en el marco de la anterior construcción que tiende a subvalorarlos. El siguiente testimonio, si bien apela explícitamente a una defensa del comportamiento ético de los qingtianeses, conlleva asimismo un núcleo discursivo que implícitamente los infantiliza en tanto sujetos

incapaces de establecer relaciones igualitarias con el extraño. En este caso, ese extraño es señalado como un sujeto urbano, que bien podría ser chino o asturiano:

“Si los qingtianeses son tan ingenuos, todo el mundo los engaña. Jamás se van a imaginar que alguien les quiere hacer daño... siempre están abiertos a todo el mundo, no saben cómo funciona la ciudad”.

Es relativamente común escuchar palabras como las anteriores entre quienes toman contacto con ellos, ya sea en su lengua o en español. No falta incluso el misericordioso que considera que suelen exponerse a peligros innecesarios pues desconocen algo así como la maldad humana.

No tan compasiva, pero en la misma línea, opina una joven profesional de JiLin, empleada en una consultora de telecomunicaciones con sede en Gijón:

“Yo he estado conversando con algunos. No los conozco mucho, pero vienen de una zona rural, son gente pura, simple, no ven la vida como algo agresivo. Aunque parece que está cambiando”.

Al hacer un breve recuento, el “estigma” de los qingtianeses remite a dos ejes relacionados entre sí. Por una parte, la apelación al eje urbano/rural, que bien puede ser leído como modernidad/tradición y que recorre China distinguiendo el Este del país -su costa modernizada y urbana- en contraposición a las regiones del interior rural/tradicional. Los flujos migratorios internos operan siguiendo ese eje campo-ciudad, y han representado asimismo un primer movimiento poblacional desde Qingtian a Wenzhou desde fines de la década de 1970, acudiendo a la demanda de mano de obra requerida por la economía de esa urbe.⁶⁰

Y por otra parte, se aprecia un eje relacionado con la conducta social, o mejor dicho con la asociación de dicha conducta a algún grupo étnico menospreciado. Del mismo modo que se los clasifica por analogía con “los gitanos” en España, otro testimonio relata que dentro de China son considerados “como los judíos”. Es remarcable este intento de diferenciación apelando a analogías étnicas. Aplicando este

⁶⁰ En las últimas dos décadas, como ya he señalado, entre 100 y 200 millones de chinos (según la fuente que se utilice) han protagonizado un titánico movimiento migratorio campo-ciudad. Hasta la actualidad son objeto de fuertes controles estatales. La figura común es entregar el permiso para emigrar como un premio a los centros rurales que sobresalen en su producción.

criterio, los qingtianeses son –obviamente– reconocidos como parte de la etnia Han, la mayoritaria y dominante en China, pero situados en un grado inferior, casi al borde de “lo otro”.⁶¹ Así lo refleja esta cita, con los juicios de un expresivo chino de Cantón:

“Los de Qingtian son como judíos. Yo les digo: ‘Tú no piensas en otra cosa... todo el día... sólo en el dinero’. (...) Y siguen siendo judíos en Europa: si puedo, te doy 20 mil, y cuando puedas me devuelves y ya está.

Es horrible.... ‘Mira, ésta es la oferta’, dicen siempre... Es horrible (se ríe). ¡No me jodas!, les digo, cómo andas contando céntimos. Si son peor que los judíos. Así andan, contando céntimos.

*Hay un chino aquí, que conocí en Barcelona, todo el día currando, ahorrando cada euro. No quiere gastar en nada. ¡Joder, tío, con estos chinos! (se ríe mucho, burlesco). Si la cosa es muy simple: viven ahora apretados un año, ¡y apretarse con todo!, juntar dinero y montar un comercio. Si son como judíos (...)*⁶²

No se plantean un viaje o vacaciones, conocer otra parte. Todo lo que hacen es invitarse a comer: “Vamos a comer, vamos a cenar”. Eso es de un nivel de civilización muy bajo, un nivel de sensibilización muy bajo. Si la gente es muy baja, entonces hablando sólo de comer. Si es de una cultura superior, la alta sociedad: entonces alimentar (la) mente... Los cutres alimentar abajo. ¿Entendiste no? (se ríe).

⁶¹ Cabe recordar que China se define como un país unitario y multiétnico. Se reconocen oficialmente 56 etnias. Entre ellas la Han es la más numerosa y representa el 92% de toda la población. Las otras 55 suman sólo el 8%. Pese a lo anterior, la cultura mayoritaria es considerada por ley sólo como una cultura más en el conjunto. El Estado protege los derechos de las diversas etnias, prohíbe la discriminación y opresión contra cualquiera de ellas, así como las actividades de sabotaje contra la unidad de la nación. También se opone al “chovinismo de la gran etnia Han” y al “localismo étnico” de cualquiera de las otras. La formalidad de la ley garantiza a todas ellas las libertades de uso y desarrollo de su propia lengua hablada y escrita y la de mantener o reformar sus propios hábitos y costumbres. Tanto en la Prefectura de Lishui como en el Municipio de Wenzhou la mayoría de los habitantes son Han, aunque hay otras 35 etnias minoritarias en la zona. Entre ellas, la más grande es la She, que cuenta con 73.054 personas, las que constituyen el 3,55% de la población de Lishui. Los She representan el 95,2% entre las etnias minoritarias de la región. Se ubican en el distrito de Liandu, al sur de Qingtian. No tienen relación con las redes migratorias de la zona. Las otras 34 etnias presentes en la zona son: Miao, Tujia, Buyi, Dong, Mongola, Hui, Yi, Lahu, Hani, Chuang, Manchu, Shui, Wa, Dai, Bai, Korea, Yao, Li, Tibetana, Bulang, Yilao, Lisu, Uigur, Melao, Tu, Achang, Naxi, Dawuer, Xibo, Ewenke, Hezhe, Gaoshan, Tataer y Kazakstan, cuyos representantes se encuentran territorialmente dispersos.

⁶² Una referencia relevante: históricamente existe en China un discurso que estigmatiza al judío y alienta su rechazo social (Cfr. Xun, 2004).

Entonces yo les digo: “Alimentar aquí, comida del espíritu” (se toca la cabeza). “Y luego alimentar acá: ¡toma!...” (se ríe mientras se coge el estómago imitando un ademán grosero). Cuando es un chino pobre siempre viene aquí: “Vamos a comer...” Y yo le digo: “¿Y tienes tantos años y todavía pensando en comer?” Y él insiste: “Vamos y nos comemos una panceta?” Yo le digo: “Y para qué quiero comer una panceta, si yo todos los días como de putamadre?” Ustedes sólo piensan en comer y no en otra cosa, no se les ocurre. (...) Cuando me invitan... sí, sí voy... Bueno, yo he entendido que para aumentar mi caché tengo que charlar con ellos, tengo que sintonizar con ellos. Pero para mí, coño, echarle comida lo encuentro muy bajo: ‘¿Un tipo exitoso y todavía pensando en comer?’, les digo yo”.

La distinción, entonces, denotando una verdadera centralidad discursiva entre los chinos que no son de Qingtian, remite simbólicamente a una fractura “civilizatoria”, a ser portadores o no de una “alta cultura”, a tener la capacidad de desarrollar una sensibilidad alejada de lo visceral. De lo anterior también se desglosan dos nuevas relaciones: las referidas al contacto con el otro, ya sea intra o interétnico, y las concernientes al ideal del emprendedor y sus límites. Veamos.

Estas supuestas características campesinas, esta suerte de ingenuidad poco dada al contacto cosmopolita, más bien centrada en la reproducción de sus propios y “limitados” horizontes culturales, son criticadas por los chinos “urbanos” y “modernos”, los abiertos a los “placeres de la vida” -en este caso, los que ofrece occidente-. La línea estructurante de la crítica va relacionada con la supuesta “autoctonía” de los qingtianeses, quienes se encapsulan en su pequeño reducto familiar sin permitirse una mirada para conocer el entorno.

Un chino de Wenzhou, dueño de cinco tiendas y con una nada despreciable red de relaciones con asturianos, comenta burlón, pero con un aire incluso molesto, el escaso grado de contacto intercultural de sus vecinos de la montaña, los qingtianeses:

“Si no salen de sus casas. Y no salen porque todo es caro. Hay un tío, veintipico años que vive aquí. Y ni sabe dónde está Infiesto (se ríe a carcajadas). Yo lo llevé el otro día a un bar. Y tomamos sidra. “¿Y qué

es esa sidra?”, me decía. No la conocía ni la había probado nunca. Veintipico años acá en Asturias y no conoce nada (más risas). Hay muchísimos casos así. Hay otra mentalidad, diferencia de valor”.

Al buscar explicaciones para esta clausura intraétnica -o más aún, intragrupal- surge nuevamente la pertenencia territorial como un gran polo estructurante, denso, el que a su vez contiene la representación de diferencias económicas. Tal como reflexiona el irónico cantonés que recién los ha *judaizado*:

“Son así porque vienen de pobre. Porque en el fondo (su conducta) es de pobre. Y cuando viene el dinero, entonces: “¡Uff tío, tío!”, dicen. Pero no tienen estudios ni otros intereses. Entonces sus intereses son bajos. No saben qué hacer. Sólo ahorrar. ¿Cómo van a abrir los ojos y mirar otras cosas...? Imposible. No saben qué hacer con el dinero cuando les llega”.

Sin duda, entonces, el tipo de contacto intra e interétnico, sus dificultades y clausuras, provendrían, según estas explicaciones, del carácter casi al límite de la cultura que estigmatiza a los de Qingtian, transformándolos en ese chino Han “casi otro”, casi no-chino, al borde de un estado pre-civilizatorio.⁶³

El segundo punto tiene relación con la imagen ideal del emprendedor, con el tipo de relaciones que se puede esperar o no de un qingtianés. Esta construcción imaginaria en torno al él tendrá -por cierto- repercusiones “reales” en la generación de capital simbólico, en la construcción de *mianzi* y *guanxi*, en tanto hay prácticas que simplemente no se pueden esperar de esos sujetos-agentes. Estamos por tanto en torno a los límites de este imaginario, y por lo mismo, aproximándonos a las que se consideran las características locales de este empresariado transnacional, de estos nuevos *getihu* que “inundan” el mundo:

⁶³ Resulta atingente la apreciación de Beltrán, quien explica que tradicionalmente en China los pueblos bárbaros son clasificados siguiendo los polos de lo “crudo” (*sheng*) y lo “cocido” (*shu*). Los cocidos tienen más posibilidades de ser asimilados, lo que no ocurre con los segundos, quienes serían hostiles a impregnarse de civilización. Beltrán asegura que los chinos no admiten “una relación de igualdad con lo extranjero, pues todo lo que se encuentra alejado del ‘centro cultural del universo’ es periférico e inferior por definición. El expansionismo chino se autojustificaría en la medida en que considera a las zonas bajo dominio de los ‘bárbaros’ como atrasadas, falta de las mínimas reglas de cortesía y etiqueta, fuera de los efluvios benéficos del ‘cielo’, ajenas al orden celeste” (Beltrán, 1996: 139). Qingtian se situaría por analogía cerca de ese límite, históricamente alejado del centro del Imperio, muchas veces casi en autonomía, pero siempre formando parte de la “gran etnia Han”.

“¿Empresarios exitosos?... ¡Qué va!, si los chinos de Qingtian son de educación muy baja. Tendrán uno o dos pequeños comercios. Los traspasarán o venderán a sus hijos, ¿pero mediano o gran capital?... ¡Nunca! Si los chinos son de educación muy baja... cómo van a saber qué es un inventario, o qué es una inspección, qué es cooperación... ¿cómo lo saben? ¡Nada, macho! ¿Entendiste...? Está claro, tío. (...) Si primera generación siempre es así... (sic) Tú pregunta a un chino qué es un inventario... ¡nunca hacen inventario! Sólo tienen proveedores cuando les falta algo, pero no es con inventario. ¡Nada, macho! ¡Todos los días sacan las cuentas a mano, macho! Tú ves muchas tiendas chinas, pero cada tienda es una familia. Yo nunca veo que un chino tenga diez tiendas. Cada chino tiene una tienda porque no tiene capacidad para organizar ni mantener más que eso. Sólo una”.

Quizás más prudente, un empresario de Rui'an ofrece una visión menos crítica de sus vecinos, pero coincide en algunas de las características mencionadas, específicamente referidas a los montos de la inversión comercial, la forma de administración y el tipo de circulación del capital entre los empresarios qingtianeses.

“Qingtian [Zhejiang] fue de las primeras zonas con derecho a tener licencia como autónomos, ser getihu. Esto fue un gran éxito. Lo mismo en Wenzhou. Pero en Qingtian son getihu más de familia. Las relaciones son entre ellos. También los préstamos y la empresa. Claro, nunca es mucho dinero. Son ayudas para salir adelante, para ayudar a alguien con su negocio. No es común que contraten gente de afuera, pero se da cada vez más, depende de cómo van creciendo. Son un poco cerrados, pero así se protegen de todas las cosas que se dicen de los chinos”.

Aparte de quienes explican esta posición empresarial por el bajo nivel de sus inversiones, destacan otros discursos que enfatizan los marcos “valórico-culturales” operantes en la legitimación de la acción social y sus proyecciones. Es aquí donde la familia pasa a ocupar un rol clave. En esto coinciden incluso los propios chinos de Qingtian, al explicar su forma de comprender el trabajo y los negocios. Según cuenta uno de ellos:

“La realidad de China es que nosotros trabajamos mucho. Los qingtianeses no pensamos tanto en disfrutar yo (sic). Yo pienso más en mis hijos que en mí mismo, en mi disfrute. Entonces trabajamos mucho, haciendo riquezas, pasando esa herencia para los niños, los hijos, que van mejorando la vida”.

Se trata entonces de un “modelo” de empresa, si es posible mencionarlo de esa manera, que generalmente no requiere una gran inversión, no anhela proyectarse en un gran negocio ni tampoco lo imagina. La meta se traduce en la instalación de pequeños comercios para asegurar la reproducción familiar.

Como se explica en la siguiente cita, dicho ideal ético se basa más en el ahorro que en el gasto. Aparte de indicar una diferencia que aprecian reiteradamente los qingtianeses con respecto a occidente, en esta economía familiar primaría más la necesidad de una “previsión colectiva” que el deseo de un gasto individual, una especie de contención más que inversión.

“Normalmente es así y lo que yo veo en la sociedad europea es diferente. Aquí el padre todos los días: primero uno, él mismo, luego dos, luego un crédito para pasarlo bien: ‘Hijo, come chuletón, para pasarlo bien el papá también’. En los chinos normalmente no es así. Cada uno no ve tanto, como aquí, por sí mismo. Siempre de lo que tiene, ahorrando un poquito para cuando hay crisis. Así cuando hay crisis, yo puedo aguantar. No como el europeo. Por ejemplo no hay ningún chino en paro hasta hoy, pese a la crisis”.

Es un pequeño empresario que, cuando puede, se diversifica a su vez en nuevos pequeños negocios. En este sentido, su imagen respondería más bien al empresario tipo “gusano” (*worm*), al que bien identifica Hsu al mencionar los estudios comparativos entre el empresariado étnico en China y Rusia (Hsu, 2007: 153). Pese a que también se muestran altamente empeñados en construir *mianzi*, en lucir las riquezas obtenidas, lo hacen con bastante más recato que otros de sus vecinos. Como gusanos, pareciera que acumulan “bajo tierra”, poco a poco y sin más objetivo explícito que la reproducción familiar. Según ellos, este comportamiento económico tendría una base ética en la prédica confuciana:

“Porque nosotros nuestra educación siempre es Confucio. En mi generación está muy integrado, muy atravesado por la educación de Confucio. Normalmente aquí la gente todo lo ha obtenido por trabajo, por su esfuerzo. (...) Europa, mucho trabajo por vivir. Luchando, luchando por años, ahorrando, trabajando sin descanso. Y luego poco a poco mejorando”.

Luego regresaré sobre este tema. Por ahora me interesa sólo enunciarlo como marca distintiva que constituye un sujeto social estereotipado en torno a los qingtianeses. Una figura construida en origen, por lo general aceptada y estimulada por ellos mismos como sello autoidentitario.

En mi trabajo de campo tuve la oportunidad de convivir en momentos de tiempo libre con algunas de estas “familias-empresas” de qingtianeses. Narraré el caso típico de la hora del descanso dentro de la jornada laboral de un restaurante, generalmente entre las 16.00 y las 19.00 horas. La escena transcurre en Gijón, es enero de 2009, un día laborable. El lugar: un restaurante cerca de la Playa San Lorenzo, en el centro de la ciudad:

Mientras unos terminan sus funciones otros comen rápidamente. Se han congregado unas diez personas en un constante ir y venir. Unos retiran manteles y cubiertos, otros reordenan el lugar, el dueño saca cuentas. La familia del propietario comparte ese momento con los familiares -venidos a menos- que han emigrado como trabajadores y con el resto del personal. Todos son chinos de diferentes aldeas de Qingtian. Disponen de tres horas libres, sin embargo, nadie sale del negocio. Cierran las puertas, bajan la cortina metálica. Reagrupan tres mesas y disponen un tablero de madera con casillas pintadas a mano, con marcadores de diferentes colores. El tablero se ve mal cuidado, sucio de tanto manoseo. Los manteles para el público han sido reemplazados por otros plásticos, de menor calidad. Yo converso con el propietario, natural de Fushian, de 29 años de edad. Todos se congregan en torno a una mesa contigua y comienzan a jugar *májiàng*⁶⁴ con unas pesadas y voluminosas fichas de

⁶⁴ El *májiàng* o *mahjong* (麻將) es un juego de mesa de origen chino popularizado en occidente a partir de 1920. Su objetivo es formar grupos de fichas consecutivas de un mismo palo o bien de a tres o cuatro iguales. Está ideado para cuatro jugadores, pero se le conoce como *el solitario chino*. La principal habilidad durante su práctica es la memoria. Su origen se atribuye legendariamente a Confucio.

plástico. El ambiente es distendido y muy bullicioso, tanto por los fuertes golpes de las fichas sobre la madera como por los comentarios y la algarabía en torno al juego. Allí se reúnen los representantes de diferentes generaciones: los padres del jefe de familia, alguno de sus hermanos con sus respectivas esposas. La mujer del dueño se dedica al cuidado de su hijo, de meses, a un costado de la mesa. Nadie consume nada, ni siquiera un refresco. Uno bebe un vaso de agua. Los adolescentes tienen el pelo teñido de rojo, con unas atrevidas y engominadas puntas. Los ancianos, vestidos muy modestamente, observan y cuando les corresponde, se integran al juego. Entre ellos, nadie habla una sola palabra de español. En la medida que se acerca la hora de la jornada vespertina, alguno se queja de lo rápido que ha pasado el tiempo, que ya deben abrir nuevamente al público. En la noche, cuando cierran definitivamente, los familiares más directos dormirán bajo el mismo techo con la familia propietaria. El resto, en algún otro piso alquilado para ese fin. Es la situación típica del uso del tiempo no productivo entre los qingtianeses.

Si ya resulta excesivamente recalcado el estereotipo en torno al qingtianés, no es más sutil ni atenuado el que pesa sobre los inmigrantes de Wenzhou. El prejuicio opera, sin duda, retroalimentándose en ambas direcciones.

Para comprender mejor las relaciones e imaginarios entre ellos, es necesario considerar que ambos grupos hablan lenguas prácticamente incomprensibles entre sí. En Wenzhou se habla *Wu* (吴语), igual que en Hangzhou y Shanghai. La mezcla con el dialecto *Min*, proveniente de la vecina provincia de Fujian, ha provocado que el *Wu* de la zona sea “extremadamente excéntrico”, según algunas opiniones. Los de Qingtian, en tanto, hablan un dialecto del *Wu*, llamado precisamente Dialecto Qingtian (青田話) o *Chuqu Wu*. Para comunicarse entre qingtianeses y wenzhoueses lo hacen en chino mandarín, también llamado *běifānghuà* (北方话, “habla del norte”), o por extensión *pǔtōnghuà* (普通话, “habla común” o “corriente”) según la designación oficial en la RPC. En la práctica, se llama mandarín a la suma de otra serie de dialectos, esta vez comprensibles entre sí. Entonces cuando habla un wenzhounés con un qingtianés, lo hace en alguno de esos “dialectos francos”, con acentos incluso marcadamente diferentes. Tanto es así que la forma de nombrar al propio Qingtian, por ejemplo, varía fonéticamente según se actualiza cada una de las normas regionales.

No debe olvidarse, además, que la municipalidad-prefectura de Wenzhou es el centro económico, cultural y de transportes más importante de la provincia de Zhejiang y uno de los puertos más activos de China. En su territorio viven 7.645.700 de personas (cifra de 2007). El núcleo metropolitano de Wenzhou, conformado por los distritos de Lucheng, Longwan y Ou hai, suma casi un millón y medio de habitantes. Es un foco empresarial que controla el mercado mundial de las gafas, los zapatos y los mecheros. También presenta un gran desarrollo en la actividad textil, la fabricación de artefactos sanitarios, materiales de construcción y papel.⁶⁵

Fue una de las primeras ciudades en desarrollar una economía de mercado en China. Luego, en 1984, el gobierno de la RPC la proclamó entre las 14 *ciudades costeras abiertas al exterior*, catapultándola hacia un imbatible auge comercial. En la actualidad tiene la mayoría de las marcas de prestigio de ropa y calzado del país. Casi todos sus paisanos reiteran, muchos de ellos sin disimular cierto orgullo, que es la ciudad “más capitalista de China”.

Pese a que las once principales ciudades de Zhejiang figuran entre las treinta con mejor renta per cápita del país, se mantiene una marcada dicotomía entre el ingreso anual urbano y el rural. En el 2009 alcanzaba a los 3.600 dólares en las ciudades, duplicando con creces los 1.500 del mundo campesino.

En ese marco de producción, de objetos y de hablas, generalmente un qingtianés sitúa a sus vecinos de Wenzhou en una jerarquía simbólica más alta. No duda en calificarlos como “ricos”, ni vacila en decir que los que llegan a España son “chinos pijos”, en contraposición a un “nosotros” conformado por los “chinos pobres”:

“Sí, ellos vienen de Wenzhou... ellos son ricos. Nosotros somos pobres. Ellos vienen con mucho dinero, mucho, y no tienen problemas para instalar una empresa o un negocio. Wenzhou-rico, Qingtian-pobre. Nosotros para reunificación familiar tardar mucho, muchos años. Ellos en dos años tienen a toda la familia acá. Tienen dinero”, comenta un

⁶⁵ Bajo la jurisdicción de Wenzhou, aparte de los tres distritos mencionados, están las ciudades de Rui'an y Yueqing, y seis condados (Dongtou, Yongjia, Pingyan, Cangnan, Wencheng y Taishun). Abarca una superficie de 11.784 kilómetros cuadrados, incluyendo un área urbana de 1.082 kilómetros cuadrados situada en la sección central de la “costa de oro” de China. Se ubica en un punto intermedio de dos polos económicos relevantes: el del Río Yangtze (Shanghai) y el del Río de las Perlas (Hong Kong).

qingtianés que cursa los últimos años de educación secundaria en un instituto de Gijón.

La marca de origen implica, asimismo, la posibilidad de llegar en mejores condiciones para la inserción en la sociedad de destino. Un claro ejemplo se ve en la elección de los colegios o el instituto para los hijos. La mayoría de los de Qingtian los envían, sin pensarlo dos veces, a establecimientos públicos. Sólo una pequeña elite prefiere colegios concertados, pero son los menos. Entre los de Wenzhou, en cambio, es más común la asistencia a concertados y en casos puntuales, a colegios privados.⁶⁶ Como indica el mismo joven qingtianés, en un perfecto español casi sin acento oriental, después de 3 años en Gijón:

“Yo tuve una compañera china, era del norte de China. Sus padres vinieron a trabajar, son trabajadores. No eran chinos con pasta. En mi familia es igual. Yo ayudo a mis tíos en el trabajo, somos chinos pobres. En mi familia no me van a pagar una matrícula cara. No pueden y yo tampoco lo quiero. Estoy bien en el instituto”.

Los de Wenzhou, en especial las nuevas generaciones, aquellos que rondan los 30 años, generalmente cumplen con el perfil que se les asigna en China. Bien vestidos, con trajes estilo *casual* a la moda, bien peinados, en lo posible con algún *look* particular. Lucen todos los significantes del prestigio ante los ojos de sus pares. Coches deportivos de última generación, móviles de alta tecnología, ordenadores portátiles con conexión *wifi* para utilizar en cualquier sitio público.

Hay dos grandes discursos sobre ellos: el que los eleva como ejemplo imitable de modernidad, del deseo colectivo, y aquel que, normalmente apelando a un sustrato valórico, los tacha de nuevos ricos, con la cuota de superficialidad e incluso vulgaridad que ello imprime.

“Claro, vienen con dinero, son chinos con más mianzi, los que tienen más contactos con el español. Andan buscando negocios. Los de

⁶⁶ No está de más puntualizar que los “concertados” son centros creados y dirigidos por entidades u organizaciones de diverso tipo, sostenidos en gran medida con fondos públicos. En Asturias, como en el resto de España, los más importantes son los colegios religiosos. El preferido por los chinos de elite en Oviedo, por ejemplo, es el colegio católico La Virgen Milagrosa, de la Congregación de Hijas de la Caridad.

Wenzhou casi siempre son chinos empresarios, no todos, pero es lo más común. Tienen varios comercios a la vez. Acá en Asturias no los hay con tiendas grandes, pero sí tienen más dinero que nosotros”, dice un qingtianés.

“Wenzhou es un gran puerto, (...) como Barcelona, [una ciudad] grande, [incluso más] moderna. Los chinos de allá son chinos modernos, no tienen nada que envidiar de España. Son buenos comerciantes además, tienen más mundo”, agrega un natural de Shankou (en Qingtian).

“Casi siempre los de la costa son más modernos –explica un cantonés– pero hay diferencias. Las zonas tradicionalmente ricas son Shanghai y el área de Hong Kong. Wenzhou es más actual. Son como los nuevos ricos, con mucha apariencia, mucho gasto caro, pero sin mucha educación. Quizás los hijos de los actuales, la segunda generación, vaya a la universidad. Tienen más posibilidades de hacerlo, tienen los medios. No están sólo dedicados a trabajar, tienen más tiempo libre y también les apetece hacerlo, les dará más posición (...) Esto pasará también entre los de Qingtian. Segunda generación tendrá más cara y estudios... eso pasa siempre con las segundas generaciones... te lo aseguro”.

“Los empresarios de Wenzhou, los grandes, muchas veces se olvidan de sus raíces, de los valores, de Confucio. Mira lo que pasa en Madrid. Viven de la apariencia y de ganar más dinero. Hacen negocios con grandes sumas. Los que están acá no tienen tanto dinero. Pero normalmente tienen más oportunidades que nosotros los de Qingtian, manejan tecnología, contratan oficinas consultoras que los ayudan a instalarse”, concluye otro qingtianés.

Como se aprecia, los discursos apuntan a dos tipos diferentes de chinos y particularmente a dos tipos de emprendedores. Ampliando la clasificación mencionada por Hsu, los ya descritos empresarios “gusano”, característicos de Qingtian, se contraponen en sus prácticas y en sus metas a los empresarios “mariposa”, propios de regiones urbanas, en este caso Wenzhou. Entre estos últimos, es común que luego de un

tiempo en incubación (su fase oruga) no sólo emprendan su propio negocio, sino que pasen súbitamente a ostentar todos los símbolos del éxito económico.

“Nosotros queremos disfrutar la vida. Tomar lo que se nos pone a la mano”, comenta un joven empresario de Rui'an (Wenzhou).

“Si algo se te pone enfrente, es por algo y hay que aprovecharlo”, explica otro wenzhounés.

“Hay que vivir según las capacidades de cada cual, cada persona aprovecha según sus capacidades y hay que ponerlas a prueba y desarrollarlas”, confirma un tercero.

Destaca entonces una formación discursiva que se alinea en un polo más cercano a lo que se ha definido como la construcción del individuo occidental (Dumont, 1985), basada en la elección personal, “libre” de prescripciones heredadas o tradicionales, lo que no borra el mandato social por la construcción de *mianzi*.

“Yo no me niego a que mis hijos sigan otro camino diferente al mío. Yo soy comerciante, pero ellos pueden estudiar alguna carrera universitaria. Ellos deben elegir, y mi rol consiste en hacerles ver sus capacidades, impulsarlos a eso, no tienen que ser de mente estrecha, al contrario”, concluye el mismo wenzhounés reafirmando de paso esta *doxa*, bastante extendida al parecer, de presentarse como siguiendo un modelo de vida contrapuesto a la “estrechez cultural” de la que se acusa a los qingtianeses.

Su proyecto en general tiende a desplegarse no sólo en torno a la reproducción de un pequeño negocio, sino a la acumulación de capital con el fin de posibilitar el gasto entendido como inversión y como don agonístico. Una ley del derroche que implica gastar no sólo para generar confianza y cercanía, sino también para demostrar jerarquía y superioridad.

El ideal del empresario exitoso, especialmente en su fase “mariposa”, si bien es en alguna medida observable en todos los chinos de Zhejiang, sin duda exhibe su mayor potencia y un mayor número de representantes entre los de Wenzhou, quienes

generalmente se destacan entre sus pares. Uno de ellos me decía bastante alegre al salir de un restaurante chino donde habíamos concertado una entrevista: “Me gusta tener más libertad, por eso soy empresario”. Aludía así a los trabajadores asalariados que continuaban adentro, cumpliendo un horario. Ellos, como ya se puede sospechar, eran de Qingtian.

En otra ocasión, tras haber conversado durante más de tres horas con un empresario muy joven y afable, ya sobre las cuatro de la tarde decidimos ir a un restaurante asturiano. Allí, mientras dialogábamos, él revisaba internet desde su ordenador personal con wifi, mostrándome diferentes datos que iba encontrando en páginas chinas. La conversación terminó bastante tarde, cuando su esposa lo pasó a buscar en su –para mi gusto- modernísimo coche deportivo. Era el derroche del tiempo el que se estaba jugando, entre otros gastos, aquella tarde.

Este tipo de empresarios no son mayoría en Asturias, pero sí los suficientes para ser notorios. Sobre ellos se posan las miradas, el deseo, y obviamente son el modelo a seguir de muchos otros chinos.

Por ejemplo, en la zona es un fenómeno general la diversificación de las tiendas chinas hacia otros ámbitos más allá de los clásicos bazares y restaurantes, escena en la cual no resulta para nadie extraño que sea un wenzhounés quien primero explora un mercado diferente. Un porcentaje importante de los bares “tipo asturiano” y las tiendas de ropa de moda “con fachada occidental”, atendidos incluso por españoles, son propiedad de chinos de ese origen. Es la tendencia de la actual expansión china en la zona.

En todo caso, no se debe olvidar que al mencionar este fenómeno estoy sólo señalando la actual tendencia, observable a simple vista, evidente entre quienes han logrado una mayor acumulación de capital. Esto no niega, en ningún caso, que la regla general siga siendo otra: la reproducción de comercios a pequeña escala, nuevos bazares, algún bar, otro restaurante, pero no una gran iniciativa empresarial que implique un riesgo mayor.

Se trata de negocios cuya reproducción ni siquiera implica una gran acumulación de capital, extensos contactos transnacionales ni profundas redes familiares de

producción o circulación de productos. Es más simple aún: basta con una inversión inicial de entre 10 ó 20 mil euros (y muchas veces menor), obtenidos mediante un préstamo de familiares directos, muchas veces sin una lógica de cálculo económico. La mantención del negocio tampoco resulta tan complicada. Los proveedores suelen ser chinos –familiares o no- del Polígono Industrial de Fuenlabrada, en Madrid, o bien asturianos, dependiendo del ámbito económico en el que se inserten. Muy pocos son los que tienen proveedores directamente en China. Esto se explica en parte porque sus redes tienen menos profundidad que sus paisanos de Madrid o Barcelona y en mayor medida porque sus niveles de comercialización son también menores, con lo cual no tendría racionalidad económica importar tan pequeñas cantidades desde China. Tal como concluye un chino de Hong Kong, al hacer su diagnóstico de la posición de la inmigración china en general en Asturias:

“La primera generación siempre es así. Cuánto progresen depende de la cultura y del nivel de estudios. En Nueva York los migrantes chinos llevan un siglo instalados. Aquí no. La mayoría no lleva ni diez años. Allá están mucho más avanzados. Hay dinero. Acá están recién empezando, están ahorrando y son muy jóvenes. Allá van varias generaciones. Yo espero un cambio en la tercera generación. Sí. En la segunda no creo, no es así en la segunda. En la tercera recién creo que habrá más actividades y cultura. Sobre todo cuando tengan cubiertas sus necesidades económicas. Si ya hay un patrimonio, un patrimonio estable, allí ya empieza a mejorar la vida y se consolida. Pero la primera generación siempre es muy chungu. Los chinos de América son diferentes. Hablan muy bien inglés, mucho dinero, mucho contacto, mucho guanxi. Y aquí nada, están empezando. No tienen fuerza de economía. No tienen fuerza de todo [ningún] orden. Chino de aquí es un poco cutre, sin dinero, pero ahorrando, currando”.

Existe, sin embargo, un tipo “ideal” más alto, que no suele vivir las penurias ni representar la supuesta “voracidad” de un *getihu*. Se trata del *rushang* o empresario confuciano, que hace negocios siguiendo “pautas éticas”. Siempre cumple con su palabra, su honradez y austeridad le han permitido escalar a posiciones de respeto en lo social y en lo económico. Pese a que son bastante escasos en España, se los asocia a

“grandes hombres”, a una élite no sólo comercial sino asociativa y política. En torno a ellos suele operar la reciprocidad en sentido tradicional: reparto de “beneficios” entre todo su grupo de influencia, el que le devuelve no sólo el reconocimiento de su autoridad sino también diversos grados de lealtad y favores. Quizás la más importante de esas “devoluciones” sea la absoluta constancia laboral y el no cuestionamiento de las normas del trabajo. Sin embargo, y aquí viene una diferencia con el *getihu*, un *rushang* intenta vivir según las pautas confucianas: le deben un respeto jerárquico, pero él debe buscar la virtud en esta tierra. En ese sentido, opera una suerte de reciprocidad moral en las relaciones, de manera que la significación adquirida por la concentración de beneficios pasa a un segundo plano. En el fondo, muy pocos cuestionan que las ganancias de su *empresa virtuosa* pasan como por un tubo a engrosar sus cuentas bancarias. Pese a todo, en el imaginario chino un *rushang* es visto no sin un dejo de admiración, un personaje aristocrático, noble pero escaso, en franca retirada o sin muchas posibilidades de éxito entre los *getihu* que inundan el ambiente. Un *getihu* vive más preocupado de sus ganancias inmediatas que de mantener las formas antiguas: “Ya no podemos ser como *rushang*. El mundo no lo permite. Acá estamos compitiendo y si volvemos a Confucio nos borrarían del mapa. No puedes tener negocio así”, me comentaba un *getihu* exitoso, dueño de tres tiendas y con pretensiones de liderar una agrupación de empresarios jóvenes. Sin embargo, el actual discurso oficial del PRC, que intenta revivir prácticas de responsabilidad social o simplemente de honestidad en los negocios, no rebota en un desierto entre los chinos de España. No es raro ver qingtianeses que aprovechan sus tiempos libres practicando caligrafía, una de las virtudes confucianas que potencia la calidad humana (*zushi*). No cabe ninguna duda de la pretensión aristocrática de dicha práctica, símbolo de poder y nobleza. Ya regresaré con más detalle sobre las implicancias del aparato neo confuciano en tierras transnacionales.

Sin embargo, pese a las diferencias en la forma de manejar y representar su actividad empresarial y sus posiciones, también existen marcadas semejanzas entre los chinos de España. Ellos, sin excepción, sitúan el modelo del sujeto-empresario como un anhelo de vida. Y quizás ratificando ese sentido unitario, llama poderosamente la atención un punto concreto de dicha “identidad”: las diferencias entre cada uno de los grupos y subgrupos se borran de golpe en torno al intento colectivo, internalizado en

cada uno de los individuos, de negar la posibilidad de ser considerado un *liumang*. Palabra con muchos sentidos, *liumang* inmediatamente remite a un campo semántico asociado a los niveles más bajos de la sociedad china, a lo marginal, lo grosero, al alejamiento radical de la debida y edificante compostura, a una grieta en los preceptos del decoro.⁶⁷ Cuando se la nombra, se apela no sólo a la falta de perfección o refinamiento de un sujeto cualquiera, sino que remarca precisamente un límite social desbordado, un acuerdo previo fracturado, el desprecio ante una armonía consensuada. Siempre implica un exceso peligroso, cuestionador de las transparencias de una comunidad racional. El término puede, por lo mismo, ser aplicado tanto a un contrabandista como a un operador político. Nadie quiere serlo, según cuentan los informantes:

“Es alguien que trata de ganar algo contigo, sacar provecho de la relación mediante algún pequeño engaño. En cosas pequeñas y también con chicas... con mujeres”.

“Sí, aunque tengas dinero puedes ser un liumang. Depende de tu conducta, de cómo te comportes”.

“Es una persona que habla mal, que es vulgar, de malos modales”.

“Por ejemplo cuando un hombre bebe mucho alcohol, y entonces trata de tocar a una chica, de seducirla, habla mal y es grosero. Hace mal, trata de sobrepasarse, de tocarla por ejemplo”.

“Ése es liumang, éste es un liumang (se ríe mucho una informante, mientras hace el gesto de apuntar a otro chino). Es una palabra despectiva. No es ser un loco, es otra cosa. Tiene muchas formas, es muy despectivo, nadie quiere ser un liumang”.

Pese a lo reiterada que es la figura, entre los chinos suele aparecer también un discurso que pretende negarla, remitiéndola a un pasado ya inexistente:

⁶⁷ El “decoro” es un concepto confuciano fundamental que se refiere a la dignidad de mantener el equilibrio en sí mismo, con un comportamiento acorde a cualquier situación, adaptándose así a la sociedad (Weber, 1987: 438).

“No, no, ya no hay liumang. Ni aquí ni en China –asegura un qingtianés mientras practica la caligrafía china con una sofisticada pluma de tinta- Eso es cosa del pasado. Antes, antes, cuando había vagabundos por los caminos, gente pobre del campo, que se dedicaba a la pequeña robo (sic), un pícaro. Ya no existen. La policía los encarcelaba a todos”.

La impresión de este buen calígrafo, sin embargo, se desbarata con facilidad al observar los testimonios de sus coterráneos y también con un poco de historia. No es casualidad que en los primeros años de la República China se hablara incluso del “espíritu *liumang*”, investido de un inquietante halo de rebeldía romántica. A principios de 1920, Zhou Zuoren, hermano del mismísimo Lu Xun, expresaba en un famoso ensayo: “dos demonios viven dentro de mí... uno es un caballero (*junzi*), y el otro un *liumang*”. Pero Zhou no estaba dispuesto a renunciar a ninguno de ellos: “Me encanta la actitud de los caballeros (*junzi*) y el espíritu del *liumang*” (Zhou, 1984: 98-99). El primero, por tanto, era presentado como un puro gesto, una actitud que puede ser o no ficticia, desconfiable; el otro apelaba en ese momento histórico a una profundidad, a una especie de “alma” popular. No resulta extraño que en ese instante, en plena crisis de construcción de “lo nacional”, se haya intentado rescatar y llenar de nuevos significados a un concepto escurridizo que identifica lo popular, en un momento en el que la llamada de la “totalidad social”, la “comunidad imaginada”, obligaba a mantener en suspenso las múltiples y profundas fracturas internas que vivía China.

El anterior comentario cobra sentido al comprender que para Confucio el “caballero” (*junzi*) es la máxima expresión de la elite moral, un ideal de hombre. No se trata de una cualidad heredada por linaje, sino una característica ética que se obtiene mediante la práctica de la “virtud” y la “educación”. Es una cualidad que todos los hombres debían esforzarse en conseguir, aunque pocos lo logaran. Un *liumang*, por tanto, se encuentra exactamente en el polo opuesto.⁶⁸

Los chinos reconocen que existen varios tipos de *liumang*, término que consideran de uso masivo y de amplios sentidos. Atestiguan, por ejemplo, que hay “muchos

⁶⁸ Véase, entre otros muchos posibles ejemplos de las Analectas de Confucio, el Cap. 1.14.: “El Maestro dijo: Un caballero come sin llenar su vientre; escoge una morada sin exigir comodidad; es diligente en su trabajo y prudente en su hablar; busca la compañía de los virtuosos para corregir su propio proceder. De un hombre así puede decirse en verdad que tiene el deseo de aprender” (Confucio, 1998).

liumang”, sujetos concretos, de carne y hueso, los cuales sin embargo nunca están cerca de ellos, en su entorno, pero sí deambulando en otras partes de España o Europa.

“Son chinos busca-vida, que viven un poco de la fortuna, del día a día. No siempre andan mal vestidos, pero se reconocen por sus actos, te pueden estafar. No son fiables. Acá no he conocido a ninguno, acá en Asturias”, asegura un chino de Qingtian.

Otros testimonios, de voces más “aristocráticas”, sitúan al *liumang* en una posición que puede resultar bastante más hiriente para quienes se vean afectados, incluyendo a algunos inmigrantes: *“Son esas olas populares, sin educación, que pretenden ganar dinero fácil, sin mayores miramientos de cómo se obtiene”*, comenta un chino de una compañía transnacional. Este punto de vista es recurrente entre los chinos de grandes urbes, altamente despectivos del inmigrante campesino. “Estos son de pueblo”, le escuché decir en más de una ocasión a ufanos hongkoneses o taiwaneses.

O bien pueden situarlo en un ángulo discursivo más ideológico, estigmatizando con este significante a quienes viven en una espiral de consumo, alejados de antiguas épicas de sentido:

“Son los desencantados de China, esos que creen llenarse la vida comprando cosas, que todo se compra. No creen en nada, son frívolos y oportunistas”.

No interesa entonces buscar la referencialidad directa del ser *liumang*, pues obviamente no la tiene, sino constatar que configura un modo de construir y describir la vida social entre los chinos. Si a algo remite, sería más bien a un “exceso inasimilable” por el grupo, pero fundamental y necesario en la conformación de toda identidad social, traspasando la racionalidad consciente (Laclau, 2005). En todos los casos, en su constante deslazamiento, un *liumang* se desenvuelve simbólicamente en el espacio asignado a lo subalterno. Más aún, a lo inferior y degradado, a lo no cultivado, aquello que se aleja de la norma ideal, aquello que marca el límite con un despreciado “afuera”, pero que todavía forma parte del “nosotros”: un habitante simbólica, imaginaria o realmente maltrecho que proyecta la profundidad de la fracturas sociales en el mundo chino. Ser *liumang* no apela a ningún contenido esencial. Más bien al contrario, si se

pretende encontrar un referente, éste sin duda se encuentra disperso, es ambiguo y vago. Por lo mismo, es posible acusar de *liumang* a cualquier persona. Su marca lingüística conforma un sujeto social con mil caras y en mil situaciones “degradantes”, según la pauta de una hegemonía que lo juzga desde lo alto y lo correcto, siguiendo a la vez una norma no menos móvil en el tiempo. En tanto categoría en constante movilidad, el término *liumang* puede ser leído como un significante flotante que permite el cierre de una totalidad social, señala el hecho de la *inadecuación* de su estructura (Lévi-Strauss, 2008: XLIV), ocupando en este caso el segmento inferior entre variadas posiciones y jerarquías. Un *liumang* forma parte del mismo espacio, pero en el anverso pervertido y necesario del discurso hegemónico de turno.

Un informante recordaba, por ejemplo, con mucha ironía, el revuelo que provocó en China una miniserie televisiva en la década del 80, llamada “Un Pekinés en Nueva York”. Su protagonista retrataba descarnadamente las aventuras “picarescas” de un emigrante típico de la era post-reformas. En una escena que fue ampliamente comentada en la prensa, el “antihéroe”, un verdadero ícono *liumang*, contrata los servicios de una prostituta, la rodea de dólares sobre la cama de un hotel de lujo y le dice: “Dime que Me quieres”

Conviene acotar, un tanto al margen, que John Minford fue el primer sinólogo que ha sugerido una lectura más amplia para el término *liumang*. En 1985, refiriéndose a la cultura china no oficial, señalaba que “en este baldío período post-Mao”, se está desarrollando una extraña cultura nativa, “la que tal vez un poco provocadoramente podríamos llamar *cultura liumang*”. En su apreciación, se podría incluir dentro del ser *liumang*, tanto a un violador, a una puta, al comerciante ilegal, a los jóvenes desempleados, a los marginados intelectuales, a un artista o un poeta frustrado. En suma, según él, se trataría del germen de una suerte de contracultura, emergiendo desde el supuesto caos valórico postmoderno (Minford, 1985: 30).⁶⁹

Lejos de compartir ese punto de vista, sí me resulta plausible rescatar de su análisis el hecho innegable de lo que se podría llamar una “concentración de negatividades” en torno a la dispersión del significante *liumang*. Pese a la amplitud de

⁶⁹ Un análisis en torno a la “cultura *liumang*” y su expresión en la nueva narrativa y el cine chino, particularmente en la obra del novelista Wang Shuo, se encuentra en Barmé, 1992.

las cadenas sintagmáticas en las cuales puede ser incluido, su sola presencia nos permite configurar, en torno a él, una especie de metonimia que se desplaza por las fronteras de un grupo social y de su estructura de clases: ser *liumang* marca de alguna forma ese límite, todos se ven reflejados en ese espejo simbólico que con su necesaria presencia conforma un “adentro” y un “afuera” del sistema, pero a la vez forma parte del mismo.

Independientemente de su posible uso político o contracultural, como lo fue en la convulsionada época Republicana -lo que da cuenta una vez más de su constante capacidad de desplazamiento-, reitero que simplemente me interesa destacar la posibilidad de analizar cómo este significante se instala como un límite común que cierra al sistema sobre sí mismo. En Asturias todos se reconocen como no-*liumang*, a partir de un significante flotante que remite a muchos posibles significados, pero siempre es posible clasificarlo dentro del umbral de lo no permitido, lo rechazado, lo que en cualquier momento rebasa la normalidad del sentido común, el terror ante la posible emergencia del otro a-social que es necesario domesticar, subyugar o negar, pero que se encuentra dentro del “nosotros” de los chinos.

Se trata de un tema que sólo he pretendido indagar en el presente estudio, en tanto requiere un análisis detallado de las clases populares en China y su actual expresión en el imaginario de los inmigrantes. Por el momento, me basta con dejar constancia de ello, junto a las diferentes posiciones y marcas discursivas que distinguen los chinos en cuestión.

Como queda claro, supongo, al hablar de clases no me refiero a la categoría marxista, en el sentido de un grupo que se moviliza buscando objetivos comunes al resultar insoportablemente subjetiva su dominación por parte de otra clase. Me refiero más bien al principio de clasificación que distingue prácticas y representaciones diferenciadas de agentes en un espacio social dado, definiendo, como diría Bourdieu, “distancias que son predictivas de encuentros, afinidades, simpatías o incluso deseos” (Bourdieu, 1997: 22). En concreto, un empresario exitoso de Wenzhou deambula, ocupa, se moviliza y pugna en ciertos lugares del espacio social en los cuales tiene pocas posibilidades de coincidir –no sólo físicamente- con un qingtianés, por ejemplo, salvo un acercamiento más bien superficial, en torno a cierta “camaradería” china, la posibilidad de algún negocio común, o en torno a un cada vez más diluido y

contradictorio imaginario de lo nacional. Como me decía un joven empresario de Rui'an, un triunfador de 29 años: "En realidad no tenemos nada en común. China es sólo una palabra".

IV. UNA PLANETARIA TRAVESÍA DE RELACIONES Y PRESTIGIO

1. GUĀNXI (关系), LA PARTE MALDITA

Como los propios chinos no se cansarán de repetirlo, definir el término *guānxi* es una tarea compleja. Sin embargo, aunque el concepto se muestre siempre con múltiples significados y aristas, esto no omite la posibilidad de reconocerlo en un campo semántico muy bien definido: el de la reciprocidad y el don, denotando las relaciones y lazos creados a partir de la circularidad de la deuda o incluso a partir de la simple (o compleja) posibilidad de ella.

Literalmente, *guānxi* significa “relación” o “vínculo”. En chino mandarín, el término está compuesto por dos caracteres: 关 (*guan*), que como sustantivo significa “barrera” y como verbo “cerrar”. Y 系 (*xi*), que como sustantivo significa “sistema” y como verbo “atar”, “enlazar” o “vincular”. Ambos, en conjunto, conforman un término cuyas variantes son tales que resulta aconsejable acotarlo a su uso específico en cada caso o bien dejarlo sin traducción (como lo solicita, por ejemplo, Pye: 1982).

De esta complejidad se encarga con creces la extensa producción académica que existe en torno al tema, la cual revisaré sumariamente, más con la intención de dar cuenta de los ángulos significativos para la presente discusión que para enfrascarme en un saber reservado a eruditos.⁷⁰

En términos generales, *guānxi* siempre apela a “un set de conexiones interpersonales que facilitan intercambios de favores entre las personas” (Bian, 1997: 369). De esta manera, puede referirse a: 1) la relación indirecta que tienen dos personas por el sólo hecho de participar de un mismo grupo o contexto o que están vinculadas por un tercero; 2) las conexiones actuales y los contactos directos entre dos personas, en cualquier esfera; y 3) el vínculo “fuerte” con una persona con la que hay contacto directo pero generalmente poca interacción. (Bian, 1994: 96)

⁷⁰ Para una revisión exhaustiva véase Wu, 1999.

Para dimensionar la importancia de este entramado, resulta ilustrativo que entre los chinos una forma común de aceptar una disculpa en mandarín es *méi (yǒu) guānxi* (沒(有)關係/没(有)关系), lo que se puede traducir como “esto no repercute (o no tiene implicancias) en el *guānxi*”. Asimismo, a propósito de usos cotidianos, con la palabra *guānxi* también se designa la “puerta de atrás” de una vivienda, esbozando la ambivalencia del término y abriendo con ello el gran espacio simbólico asociado a la corrupción y las mafias.

Aproximándonos a su primera acepción, la que podríamos llamar “transparente”, “pública”, es posible comprobar que las “relaciones” -en toda su amplitud- han sido definidas durante siglos con el mismo término. Sin embargo, *guānxi* en su sentido actual de relaciones utilitarias y más aún, corruptas, no era de uso común en China sino hasta la segunda mitad del decenio de 1970. Indagar en torno a las causas de dicha “mutación” nos arroja luces acerca del proceso de cambios sociales vividos en China a partir de ese momento, lo que excede nuestro alcance. Basta con destacar que Yang constata por primera vez debates en torno a *guānxi* en la prensa china en el significativo año 1978, con nuevas conductas sociales asociadas a las reformas de Deng (Yang, 1994: 147).

En occidente, el término *guānxi* recién aparece estudiado de forma constante a partir de la década de 1980. Y lo hace confinado a las ciencias empresariales y a los estudios organizacionales. Los principales escritos describen las supuestas pautas culturales propias de China en el mundo de los negocios, con un fuerte foco pragmático, ilustrando los mecanismos para acceder o sortear los entramados burocráticos, negociar con éxito e incluso mostrar las “virtudes” de estas “redes”, sus “contactos” y su posible aplicación para maximizar recursos (Pye, 1982; Butterfield, 1982; Alston, 1989; Tsui, Meyer et al., 2004). En esta línea, algunos autores elucubran en torno a los posibles vínculos con un supuesto *guānxi occidental*, con las *ventajas competitivas* o el llamado *marketing relacional* (Simmons y Munch, 1996; Arias, 1998). Incluso se ha hablado de *guānxi* como el “marketing del tercer paradigma” (Ambler, 1994) y se lo ha defendido como la orientación futura de “las prácticas comerciales en el nuevo siglo” (Lovett et al, 1999).

Toda esta avalancha de estudios se centra en el *guānxi* como un simple valor económico, asumiendo incluso una postura “formalista” al describirlo a partir de una analogía pura y directa con la lógica del beneficio monetario, una relación entre medios y fines. Entre otras carencias, este punto de vista intenta universalizar el fenómeno moderno occidental de la separación y autonomización de la economía con respecto a otras esferas de la vida social (parentesco, ética, por ejemplo). Se trata, y sin mayor temor es posible decirlo junto a Sahlins, de aproximaciones que se desarrollan “puertas adentro como una ideología y puertas afuera como un etnocentrismo” (Sahlins, 1977).

Cerca de traspasar ese límite, pero sin llegar a hacerlo, destacan los estudios de Pye (1982). Curiosamente, quizás sin pretenderlo, en uno de sus escritos inscribe el *guānxi* en la lógica del don, al definirlo como “la amistad con implicaciones de un continuado intercambio de favores”. Pero no profundiza sobre las implicancias que ello debiera tener. Siguiendo esa misma dirección, Osland (1990) comenta que *guānxi* es “... una relación especial entre una persona que necesita algo y una persona que tiene la capacidad de dar algo”. Ambas entradas, en realidad, dejan la puerta abierta para la actual lectura más generalizada sobre *guānxi*, entendido como una peyorativa referencia a la utilización de “la autoridad de alguien para obtener beneficios políticos o económicos por personas contrarias a la ética”, según reza, por ejemplo, la despiadada definición del *Dictionary of New Words and Phrases* (1989:92).

Una apertura aireante y más acorde con problemáticas sociales y antropológicas ha sido desarrollada, también desde fines de la década de 1970, por Jacob (1979), Hwang (1987) y por el mencionado Yang (1994). Para el desarrollo de este capítulo los aportes más relevantes provienen de la sinología anglosajona, específicamente los trabajos desarrollados por Theodore Guthrie (1998 y 1999), Ying Fan (2002) y Carolyn Hsu (2007). Textos significativos, específicamente referidos a la constitución de redes migratorias familiares en las que opera *guānxi*, se encuentran en los estudios de caso de Pál Nyíri sobre la migración china a Europa del Este (Nyíri, 1999; Nyíri, 2005; Pieke y Nyíri, 2004). En España, debe ser considerada la tesis doctoral de Joaquín Beltrán (Beltrán, 1996) y su posterior publicación corregida (Beltrán, 2003).

Precisamente es Guthrie (1998: 262) quien -afinando la mira- entrega una pauta clave al corroborar la existencia en China de dos grandes distinciones: el *guānxi* como

“set de relaciones” (“relationship set”) y el *guānxi-xue* (“práctica del *guānxi*”). El primero se refiere a la existencia de “relaciones sociales” (en un sentido no necesariamente pragmático u oportunista), y el segundo se refiere al *uso* de esas relaciones para hacer intercambios, generar o acumular deudas, o bien realizar con éxito una tarea específica. El *guānxi-xue* remite a una práctica concreta, a la creación y aplicación de “técnicas” específicas para el “uso y manipulación” de esas relaciones con fines también específicos. Este último *guānxi* se ha hecho común en el mundo de las empresas chinas, donde ha logrado un alto grado de especificidad. Algunos autores incluyen el *guānxi-xue* como parte de la llamada *guānxiología*, dedicada más a la descripción de las formalidades simbólicas asociadas a cualquier *guānxi* que al análisis de sus procesos sociales asociados. Simplificando a Guthrie, se podría decir que *guānxi-xue* es la *operatividad en sí* aplicada sobre un set de relaciones previo, es su actualización.

La cuestión es que Guthrie enfatiza que en el ámbito urbano-industrial el *guānxi-xue* es visto cada vez más como un medio ilegítimo de realizar tareas, y que la emergencia de relaciones contractuales legales a nivel del Estado y de las empresas apuntaría a un constante decrecimiento no sólo del *guānxi-xue*, sino del *guānxi* en general.

Un marco similar señala Ying Fan, quien propone distinguir entre *guānxi-familia*, *guānxi-ayuda* y *guānxi-empresas*. Si bien los dos primeros pueden o no contemplar relaciones instrumentales, el tercero no es más que eso. Los dos primeros suelen estar más constreñidos a marcos prescriptivos premodernos, mientras que el *guānxi-empresa* abriría la posibilidad de establecer relaciones abiertas, sin más prescripción que la búsqueda de un beneficio personal, preferentemente monetarizable. Una peculiaridad del *guānxi-empresa* radicaría en su constante afán por establecer alianzas personales en esferas políticas, de autoridad económica o administrativa. Sólo por aplicar la clasificación de Guthrie, se podría decir que en el interior de *guānxi-empresa* es donde mejor se desarrolla *guānxi-xue*. Al igual que Guthrie, Ying proclama un necesario choque y retroceso de las estructuras *guānxi* en general ante la universalidad de la ley y la transparencia del mercado (Ying Fan, 2002: 21). Precisamente este retroceso general del *guānxi*, más canónico que real, es lo que aparece cuestionado a partir de los datos de mi trabajo de campo.

Los estudios de Hsu, más complejos y sistemáticos, giran en torno a los imaginarios sociales de esta década en China, analizando las narrativas tanto populares como de las élites académicas o políticas respecto al *guānxi*. Resulta evidente que aquí se disuelven las anteriores visiones finalistas, matizando el supuesto rechazo generalizado que los chinos tendrían en torno a las diferentes prácticas que comportan *guānxi* (Hsu, 2007: 147 y 148).

Sea cual sea el ámbito en el cual se discute, independiente de la adscripción disciplinaria o ideológica, se plantea con unanimidad que en todos los casos “tal vez la más importante característica del *guānxi* es la obligación recíproca”, la cual incluye el intercambio de favores personales (Lee et al., 2001: 52).

Lo expuesto parece apuntar, pese a sus contradicciones y disimilitudes, a un solo punto en común: la necesidad de analizar de forma más precisa los mecanismos y prácticas concretas que toma la circularidad del don –expresado en las diferentes obligaciones de *guānxi*- entre los chinos de ultramar, en este caso en el espacio asturiano.

a) La invasión del *guānxi*-utilitario

Existe cierta coincidencia en que al menos algo ha cambiado en torno al concepto de *guānxi* en las últimas décadas. Efectivamente, no fue una casualidad que cierta academia y consultores occidentales entraran en una suerte de fiebre del *guānxi* a partir de los '80 del siglo pasado. Ni, como señalaba, que se constatará su presencia y un “nuevo uso” sólo a partir de esa fecha en los debates de la prensa china. Lo cierto es que en tanto término, en sí mismo se ha constituido en objeto de disputa. Y en esa disputa por nombrarlo, por generar performativamente la realidad social a partir de él, por constituirlo o desplazarlo como fuente de poder real o simbólico, todos los agentes chinos se han movilizado en torno a su innegable fuerza centrípeta. Ya sea para negar absolutamente su existencia actual en España, mostrándolo como resabio cultural de otros tiempos -negativo o positivo- o bien para defenderlo como parte indisoluble no sólo de la sociedad china en ultramar, sino como parte fundante de cualquier relación social.

Sea como sea, se verifica un hecho innegable: hay inquietud en torno a *guānxi* en Asturias. Cada chino sabe que sobre el concepto recae una gran ambivalencia. Por un lado, todos intuyen que condensa una fuerte carga identitaria que les es propia, que los define por siglos como “culturalmente chinos”. Pero por otra, pende sobre él el estigma de negar la modernidad, como un estorbo que impide el progreso y más aún, en su eterna cadena de “relaciones personales” comporta un gran espacio de opacidades, en el cual, en cualquier momento, puede estallar un escándalo público de favoritismos o posible corrupción, que ellos prefieren evitar.

Quizás esta ambivalencia pueda explicar algunas de las posiciones discursivas en torno al tema. Es imposible negar que la dicotomía opera (*guānxi* blanco v/s *guānxi* perverso), sin embargo, es necesario rastrear de una manera más acotada cómo es significado por los chinos, en qué campos semánticos lo incluyen, cómo se enlaza con otros significantes, qué cadenas discursivas evoca.

Como quedó esbozado en el capítulo anterior, existen marcadas diferencias sociales entre los chinos, las cuales podrían constituirse como dispositivos de producción discursiva. Es entonces lo que paso a revisar, viendo los puntos en común y las disyunciones según los tipos sociales descritos. Este acercamiento, a priori, permite ya sospechar la existencia de diferentes tipos de *guānxi*, que a su vez responderían a naturalezas diversas, a obligaciones y expectativas en ocasiones contrapuestas.

La primera reacción común en todos los segmentos chinos, en especial entre los de Qingtian, el grupo más afectado por la operación que el año 2006 terminó con la detención de unos 200 chinos ilegales en Gijón y Oviedo, consiste en negar un significado especial a la palabra *guānxi*. Tal como explica el dueño de un restaurante, nacido en Fushian (Qingtian), quien lleva más de diez años en España, el término en castellano sería un sinónimo directo de “relaciones” y no tendría ninguna implicación de otro tipo:

“Guānxi... qué quieres saber... guānxi es sólo relación con algo: yo tengo relación con mi padre, con mi esposa, con un amigo... Si mi sobrino va al colegio tiene guānxi allí con sus compañeros... Guānxi es eso, una relación con algo, estar relacionado con algo, significa relación, sólo eso”.

Pese a la aparente llaneza, su relato contiene elementos que lo circunscriben a las relaciones de familia y a los campos en los cuales sus miembros, en cuanto tales, se desenvuelven. Esto nos introduce en el primer gran eje en torno al *guānxi*: aquel que lo incluye en un espacio propio de las relaciones de parentesco. Esta interpretación se evidencia con fuerza en los testimonios de los qingtianeses. Veamos su amplitud en otros hablantes de la misma zona:

“Mira, la mayoría acá son paisanos. Si son de un pueblo grande, seguro es diferente. Si son de un pueblo chico, si no son familia directa, seguro son parientes. Porque claro, nosotros somos chinos de pueblo pequeño. Estamos aquí viviendo entre los amigos, claro. Pero tenemos dificultades. Para vivir bien entonces debemos estar todos muy unidos. Somos amigos. Por ejemplo, cuando tú tienes dificultades, todo el mundo te echa mano, te ayudan, se ofrecen como voluntarios para hacerte cosas, para prestarte dinero, para mejorar entre nosotros. Todo eso es guānxi. Es una relación personal”. (Qingtianés, 35 años, dueño de un bazar en Oviedo).

Se trata de una concepción de *guānxi* fundada en vínculos tradicionales, donde el lazo familiar se ve potenciado por un origen territorial común. Dicho lazo familia-territorio adquiere más consistencia aún si se considera que en algunas aldeas de Qingtian no es extraño que toda la población tenga el mismo apellido o forme parte del mismo linaje. Sería este primer vínculo de origen el que es activado al estar lejos de la tierra natal, al vivir una situación de inmigrantes, al ser extranjeros (*“Estamos aquí viviendo entre los amigos, claro. Pero tenemos dificultades. Para vivir bien entonces debemos estar todos muy unidos”*).

Según ese criterio, la obligación de reciprocidad subyacería como primera fuente en el parentesco. De ella se derivarían otras “posibilidades” de *guānxi*, como la relación de amistad, la cual a su vez implicaría otro tipo de reciprocidades, aunque ambas se encontrarían integradas en un movimiento de solidaridad y no de competencia o jerarquía. Resulta inevitable que dicho vínculo “igualitario” se manifieste, expresamente reforzado, apelando a la condición de ser inmigrantes. Es esa necesidad de hacer frente a un otro extra-étnico la que permite “disposiciones” identitarias comunes.

Junto a ello, se deja ya entrever que esta “naturaleza” parental-territorial del vínculo también conlleva un fin económico-material que generalmente refiere a un aspecto monetario: *“todo el mundo te echa mano, te ayudan, se ofrecen como voluntarios para hacerte cosas, para prestarte dinero, para mejorar entre nosotros”*.

Ese fin monetario-material casi siempre adquiere su legitimidad en la reproducción de la propia familia, potenciando su circularidad y la prolongación de sus relaciones. Todo el poder de su fuerza simbólica se esboza al ser definido como “primer *guānxi*”, por uno de los entrevistados:

“Hay relaciones, claro: yo con mi familia... Quiero que ellos estén bien, con ellos hay un primer guānxi y les doy lo mejor. Eso es lo que quiero. Guānxi con ellos es cariño y por eso a mis hijos les voy a dar para que tengan tranquilidad con su familia, es guānxi... cariño... qinqing para chinos...”

Es remarcable que ese fin monetario-material del *guānxi* no opera sólo como lógica económico-reproductiva aislada en sí misma, sino que ve ingresar como uno de sus pilares -al menos desde la “corrección” del discurso- un concepto central asociado al cariño: *qinqing*. El criterio de reciprocidad dentro de la familia se explica entonces por la norma confuciana del deber de los padres y la piedad filial, lo que genera una distinción primera que discrimina otros tipos de *guānxi*. Se distingue así *qinqing* (el vínculo por el afecto debido a los seres queridos), de *ganqing* (el vínculo por la emotividad debida a sus amigos) y más aún de *renqing* (el vínculo ligado a la deuda con cualquier persona). En el fondo, se trataría de tres “obligaciones” de devolver, tres normas para diferentes tipos de relación o contextos sociales.

Es decir que, a partir de la cita anterior, se podría plantear que en el marco de *guānxi-familia* existe cierta indiferenciación entre las obligaciones propias del plano económico y las obligaciones del plano parental, planos que no funcionan como lógicas independientes ni completamente opuestas. Los qingtianeses recién mencionados dialogan desde un dispositivo discursivo que acepta tal indiferenciación, con todo el abanico de solidaridades y conflictos que de ello se desprende.

Tensionando el discurso anterior dentro del mismo circuito qingtianés, otro empresario, esta vez muy exitoso y acomodado, describe *guānxi* como una práctica

entre nefasta y vergonzosa, que no guarda mucha armonía con el espacio de libertad e igualdad ante la ley que prima en España:

“En la China antigua, y todavía, pues no ha cambiado completamente, la ley no está presente en todas partes, la ley no es muy completa. A diferencia de Europa, donde la ley es muy fina y lo abarca todo, hay una regulación grande: hay una ley de lo urbano, una ley de la salud, de los comercios, una ley de todo muy completa. Eso está mejorando en China, pero todavía no está muy completa la ley. Antes menos. Entonces hay muchos problemas entre personas que se resuelven entre personas. Entonces ahí: guānxi y mianzi, esa es la forma de solucionarlos, con gente que tenga guānxi se solucionan los problemas... Es muy importante. Pero ahora, de momento, eso está cambiando”.

Se posiciona así como más cercano a un polo discursivo afín a un modelo político liberal, intentando negar en un primer momento la persistencia de *guānxi* en las actuales relaciones sociales de los chinos. Supuestamente la abstracción de la ley debiera omitir las odiosas preferencias basadas en particularismos. Sin embargo, señala que pese a todo las relaciones *guānxi* siguen operativas en esta comunidad y más aún, “son muy importantes”. Luego agrega que eso “está cambiando” y asegura que ése será el camino a medida que avance el “imperio de la ley”. Planteamiento ambiguo, por cierto, que pese a su intento explícito de congraciarse con el discurso oficial occidental, deja abierta la gran veta de ese “imperio de la ley” que aún no cubre todos los espacios sociales de los chinos que habitan en Asturias.

El discurso, en este caso, se despliega desde una dicotomía antagónica Don/Leviatán. Según ella, la lógica del don operaría desde la fragmentación de lo social, una situación en la cual cada individuo podría legítimamente emplear su poder, influencias, su fuerza a fin de cuentas, para lograr sus fines. Y la segunda, el Leviatán, al contrario, implica el ingreso a la igualdad de la ley, en la cual cada individuo se despoja de tales “derechos naturales” para entregarlos a un Estado “neutro” que concentra el legítimo derecho a emplear la coacción y la fuerza.

Pero existe un tercer gran bloque discursivo en torno a la definición de *guānxi*. Se trata del compuesto por los empresarios tipo *getihu* provenientes en especial de

Wenzhou, quienes podrían definirse más como llamativas “mariposas” que como “orugas” (caterpillars) y menos aún como “gusanos” (worms), por seguir en parte la distinción de Hsu (Cfr. Cap. II.2 y Hsu, 2007: 153).⁷¹ Representan el prototipo del empresario exitoso que busca relaciones comerciales y reconoce un apego bastante menor ante los vínculos de sangre o de territorio, pese a que evidentemente los mantiene, pero les otorga un rol menos decisivo. Su criterio de acción es siempre la utilidad, incluso matizada con elementos valóricos, pero siempre subordinados al beneficio.

Para ellos resulta absurdo renegar de *guānxi*, al que definen como elemento constitutivo del espacio social entre los chinos, como una suerte de “palanca impulsora” que permite el funcionamiento de un sistema. Analicemos esta perspectiva desde las palabras de uno de ellos:

“Guānxi... son las relaciones..., es muy importante. Los chinos viven en relaciones. En ellas es importante el negocio. Siempre un chino tiene alrededor relaciones con los amigos, o con negocios o con todos... el negocio, eso te importa mucho”.

Veamos. En primer lugar destaca que los chinos “viven en relaciones”, de lo cual se desprende una imagen amplia del *guānxi*, el cual con su lógica de dones y deudas controla todo espacio social. De su “obligación” nadie puede desligarse en tanto todos los sujetos estarían integrados en algún sentido en dicha estructura, comprendida como una totalidad. En segundo lugar, acota que dichas relaciones de *guānxi* tienen su legitimidad en el ámbito de los negocios, con lo cual las sitúa en un marco de expectativas basado en la maximización de la ganancia, en un particular aspecto productivo del “don”. Y en tercer lugar, hace referencia a la indistinción entre las relaciones “de amistad” y las relaciones “de negocios”. Subraya aquí la amistad con criterio utilitario, aproximándose entonces a la definición de *guānxi-empresa* y *guānxi-xue* que cobra fuerza en el contexto de la liberalización económica y la formalización de los contratos de producción familiar en China.

⁷¹ Un empresario tipo “gusano” jamás emprenderá grandes negocios y quedará limitado, por su proyecto y lógica interna, a la pequeña empresa familiar, a diferencia del tipo “caterpillar”, que acumula capital con la intención de diversificarse y convertirse en gran empresa. Los emprendedores chinos corresponderían más a esta última, a la que se podría agregar una tercera categoría abiertamente “mariposa”, empeñada en ostentar sus logros.

El *getihu* que habla tiene 30 años, es dueño de varias tiendas y cumple con el estereotipo de un empresario con *mianzi*: positivamente reconocido por su comunidad, se muestra muy seguro de sí mismo, viste elegantemente a la moda, tiene un coche deportivo, gasta dinero quizás más allá de lo prudente (a los ojos de sus padres, por ejemplo).

En su discurso, los elementos que apelan a otras “naturalezas” de *guānxi*, como la familia, la amistad no-útil, la pertenencia a un origen compartido (ya sea territorial o de extracción social), son minimizados o bien borrados en una definición bastante desprovista de sustrato afectivo. No se percibe en ellas ni *qinqing* ni *ganqing*, sino más bien la obligación de actualizar *renqing* en un campo social mercantilizado:

“Yo creo que hay dos guānxi: hay relaciones con negocios y relaciones con amistades. Pero están mezclando (sic), yo creo que se están mezclando, porque los chinos amigos o no amigos, igual cuando estamos (juntos) hablamos de negocios. Y ninguno tenemos tan buenas amistades. Hablamos (de) negocios y tenemos relaciones para intercambiar pensamientos, informaciones de negocios, dónde va mejor, cómo va mejor...”

Sus palabras describen su percepción en torno a la “mezcla” de dos *guānxi*: uno “de negocios” y otro aparentemente desprovisto de “utilidad”. A fin de cuentas denota un proceso de hibridación entre dos grandes bloques de interpretación y construcción de la realidad, con todo el grado de complejidad y confusión que esto conlleva si es observado desde polos estáticos y prístinos. Pese a la aparente confusión en la que dice encontrarse al nombrar los dos polos que “se están mezclando”, la resolución del conflicto resulta absolutamente transparente ante sus ojos: los chinos, amigos o no, “tenemos relaciones para intercambiar pensamientos, informaciones de negocios”. En una palabra, conviven dos *guānxi* pero prima a todas luces uno de ellos: el *guānxi-empresa*. Aunque este discurso se aprecia con nitidez en este núcleo de chinos, todos los niveles de interacción, en todos los segmentos analizados, muestran una clara tendencia a ser permeados por esta lógica.

Finalmente, existe un cuarto núcleo de producción discursiva, generalmente asociado a inmigrantes de Hong Kong y Macao, quienes relacionan la palabra *guānxi*

con “otros chinos”, de quienes toman distancia. Algunos dicen desconocer su significado preciso y en otros casos explican que “jamás han oído hablar de eso”:

“No me queda claro cómo funciona el guānxi... pues no soy de allí. Ellos tienen su cultura y su forma de establecer guānxi. Yo no sé cómo funcionan todos los chinos. Cada uno tiene su forma, lo suyo: Qingtian ayuda Qingtian, Wenzhou ayuda Wenzhou”. (Autónomo de Macao, tienda de computación, 42 años).

“Entre China y Hong Kong es muy diferente. De la cultura yo no conozco mucho. Yo nací en Hong Kong y cuando yo nací no había eso de guānxi. No sé cómo sería en la cultura china, pero en la cultura de Hong Kong ya no”. (Dueña de restaurante en Oviedo, 48 años).

En ambos casos es significativa la distancia que toman de “China” y de “los chinos”. Si bien el primer caso no omite la existencia de *guānxi* entre los de Macao, sí explicita el desconocimiento de las reglas *guānxi* que operan entre los chinos de Zhejiang, y más aún en Asturias. La segunda cita va más allá, posicionándose tácitamente en una línea “evolutiva”, en la cual los chinos de Hong Kong estarían más avanzados en su tránsito hacia la modernidad al no reconocer entre ellos lazos tipo *guānxi*. Este discurso se vincula en algunos aspectos con lo expresado por las elites de Qingtian, quienes relacionan el lazo particularista con la arbitrariedad y la negación de la ley. La diferencia entre ambos discursos radica en que los de Qingtian, pese al intento de algunos por rechazarlo, reconocen estar inmersos en su operatividad, lo que no ocurre en el segundo caso. En términos discursivos, sin embargo, aunque los hongkoneses no lo nombren como tal, sí persiste algún grado de *guānxi*, pero con otras características: “*Dentro de la familia hay apoyo, pero es igual que en todo el mundo ¿no? No es un vínculo de algo oscuro*”, acota la misma dueña de restaurante del caso anterior.

Según lo expuesto, se constatan al menos 4 núcleos de producción discursiva, los que a su vez reflejan -en mayor o menor grado- distinciones territoriales y de estatus que encuentran su explicación en la sociedad de origen. Son estos polos discursivos los que tensan la relación entre los sujetos y explican las diferentes disposiciones y prácticas entre ellos.

No obstante, estos fragmentos territoriales que evidencian concepciones propias de *guānxi*, contienen en su interior verdaderos canales comunicantes entre sí, que apelan a núcleos comunes. En otras palabras, la “relación especial” que une a dos personas se puede explicar por la presencia de un sustrato previo que posibilita la emergencia de *guānxi*. Ese sustrato común condiciona y jerarquiza relaciones preferentes. Así, en los cuatro “núcleos discursivos” descritos es posible rastrear el reconocimiento de los siguientes “sustratos” de *guānxi*, con expectativas y límites diferenciados, en ocasiones opuestos entre sí.

1. Sustrato familiar-territorial.
2. Sustrato funcional-participativo.
3. Sustrato utilitario-empresarial.

El primer sustrato que explica o potencia un tipo de relaciones *guānxi* se refiere a aspectos sociales tradicionales de sangre y tierra, generalmente relaciones de parentesco o pertenencia prescriptiva, las cuales no han sido elegidas por quien las sobrelleva: simplemente se ha nacido en determinado lugar y en determinada posición. Pone de manifiesto unas tramas que existen previamente y de manera externa a la persona, las que son leídas como una “primera base” de *guānxi*. Esta relación primera es nombrada *guānxi* y a su vez permite comenzar a construir otro tipo de vínculos diferentes, llamados a su vez *guānxi*.

El segundo sustrato se refiere a la vinculación que existe con “otro” por el hecho de compartir un mismo espacio social, por participar en determinada organización o colectividad a la cual se ha adscrito de manera voluntaria o al menos sin responder a un criterio puramente prescriptivo. En ese espacio de posibilidad de *guānxi* se contempla, por ejemplo, el ser compañeros de colegio, pertenecer a un círculo de amigos, ser colegas, la relación profesor-alumno o jefe-subordinado, el pertenecer a una misma empresa o formar parte de una iniciativa colectiva cualquiera.

El tercer sustrato se configura como el más abstracto, pues respondería no a un grupo o espacio concreto sino a una especie de comunidad imaginaria de intereses, compartida por todos quienes forman parte de la mentalidad empresarial en general.⁷²

En los tres casos, pese a los condicionamientos existentes, es cada individuo quien puede o no actualizar esas relaciones generando *guānxi*, iniciando la cadena de la circularidad del favor y la deuda. Aunque estos *sustratos* no implican *guānxi* de por sí, sin duda cumplen una importante función al delimitar el tipo de *guānxi* que se va a generar, los marcos de lo éticamente esperable dentro de cada uno de ellos. En otras palabras, operan como marcos de posibilidad que pueden o no actualizarse, en cuyo caso operacionalizan un cuerpo muy variable de reglas. En los tres casos, asimismo, existen triangulaciones en su seno, vinculando a individuos que pueden no tener más relación entre ellos que el reconocer a un tercero que los liga. Indiscutiblemente, es diferente estar vinculado a alguien por tener un padre en común, un jefe común o un proveedor compartido.⁷³

Los tres sustratos, por cierto, se proponen sólo como una herramienta explicativa y operativa, pues, como es de esperar, no funcionan como esferas absolutamente separadas y poseen múltiples conexiones entre sí. Esto no niega que los tres sean ampliamente nombrados y reconocidos por todos los chinos. Derivado de las complejidades internas de cada caso, nadie conoce en detalle las obligaciones que impone cada *guānxi* para otro grupo. Como se trata de acuerdos particulares -con toda la cuota de especificidad que ello implica- no se sabe con certeza en qué situaciones precisas se debiera esperar siempre un tipo de respuesta y no otro. Los siguientes ejemplos transparentan lo dicho:

⁷² Existen múltiples clasificaciones sobre lo que la literatura del marketing ha definido como *guānxi-base*. Sin la menor intención de discutir su pertinencia y en ocasiones su desconcertante arbitrariedad, en este cuerpo de producción son destacables las investigaciones de Jacobs y las de Tsang, cuyas observaciones en alguna medida corresponden con los discursos analizados aquí (Jacobs, 1979; Tsang, 1998).

⁷³ No debe extrañarnos que, con otras palabras, Marshall Sahlins, en su *Economía de la Edad de Piedra* aporte ejemplos similares, típicos de sociedades sin Estado. Al respecto, el autor propone conclusivamente que: “La simple demostración de que el carácter de la reciprocidad depende de la distancia social –aunque pudiera ser demostrado de una manera incontestable- no significa llegar a una explicación última, ni siquiera especificar cuándo ocurrirán los intercambios. Una relación sistemática entre la reciprocidad y la sociabilidad no dice por sí misma cuándo o en qué medida se producirá la relación. Lo que suponemos aquí es que las fuerzas que constriñen permanecen fuera de la relación misma. Los términos de un análisis final son la estructura cultural en su aspecto más amplio y la respuesta de adaptación a su medio” (Sahlins, 1983: 221).

“Por ejemplo yo con mi hermano tenemos guānxi porque somos familiares, pero nunca ha habido una relación guānxi entre nosotros. Yo no espero nada de él. Cómo explicarlo, hay guānxi, pero no nos debemos nada”.

“Sí, y es complicado... depende de la relación. Hay gente que ve el guānxi por interés, pero hay también otros motivos de luchar por algo. Depende del tipo de guānxi. Hay muchas formas de guānxi: guānxi-amoroso, guānxi-dinero, guānxi-trabajo... ¿qué tipo de guānxi?”

“Guānxi... su profundidad depende de cómo se den las relaciones. Yo puedo tener guānxi con un compañero de trabajo, pero eso no es guānxi... el guānxi lo tengo que alimentar, hay que cuidar la relación”.

“¿Guānxi? ¡Ah!, las relaciones, pero ¿qué relaciones? ... Guānxi es mi relación con alguien... No sé, una unión, relación con la familia, mi relación con otra persona, mi relación con ellos. Una amistad, por ejemplo: yo conozco a alguien y luego poco a poco va habiendo más guānxi. La unión hace la fuerza, como dicen. Yo solo no puedo hacer nada, tengo que buscar relaciones con otros”.

Se aprecia con claridad la existencia de un mismo término, *guānxi*, para mencionar dos niveles del mismo fenómeno: su *potencia* y su *actualización*. Los sustratos de *guānxi* comportan en su seno ambos niveles, en tanto operan como marco de posibilidad y a la vez como contenedores de múltiples actualizaciones.

Además de revelar la existencia de esos “sustratos” de emergencia y la inherente complejidad para establecer sus límites, los anteriores fragmentos, pese a su aparente diversidad, nos dan la pauta para ir más allá e intentar reconocer al menos dos elementos constitutivos de *guānxi*.

En primer lugar destaca un punto en común: la necesidad de que esa relación en potencia se despliegue en algún sentido, que a partir de un momento específico detone una alianza con un fin definido, una meta que puede o no ser utilitaria, pero cuyo reconocimiento por A y B es imprescindible (*“hay motivos para luchar por algo”*). Una vez definido ese objetivo, si *ego* “no espera nada” del otro, en esa relación no hay

guānxi. Aunque la actualización de dicho lazo esté amparada y socialmente legitimada por la existencia de un vínculo previo, familiar o de otra índole, es indispensable dicho punto de inflexión, sin duda coincidente con el momento en que surge la obligación recíproca, es decir, la deuda.

En segundo lugar, se destaca dicha alianza como un trato personal, entre dos personas. Así, una vez que se inicia la relación, cada una de las partes debe “cultivarla”, “alimentarla”, hacer que “poco a poco” haya más *guānxi*. Independiente de que este vínculo implique a más personas, grupos completos en ciertos casos, la deuda se lee en términos personales: es un sujeto concreto y particular quien debe responder a las expectativas generadas por el don y su circularidad. Aunque A forme parte de una familia o de una agrupación, el *guānxi* que él activa es siempre personal y como tal, sobre ese individuo pesa el prestigio o el desprestigio de cultivar buenas o malas relaciones. Por ejemplo:

“En mi familia todos mis hermanos tenemos guānxi con mi padre, pero depende de mí lo que haga con eso, cómo me relacione con él. En la empresa hay guānxi con mis colegas, pero cada uno sabe lo que está en juego con cada uno, lo que debe hacer en cada caso. Lo que yo haga es lo importante, eso tiene consecuencias”.

Como el vínculo es leído socialmente en términos personales, las relaciones *guānxi* que un individuo desarrolle en su vida serán propias de él y no traspasables a ningún otro, ni siquiera a algún miembro de su propia familia o grupo de pertenencia. Esto no implica que dicha familia sea conceptualmente omitida, pues todos saben que *ego* es parte de ella y que con ella mantiene otro número indeterminado relaciones y deudas. Esta conceptualización genera más bien un trato preferencial –negativo o positivo– hacia esa familia, del que pueden derivar o no nuevos pactos entre particulares, con otros de sus miembros. De cualquier modo, cada *guānxi* específico no puede ser actualizado por otra persona que no sea *ego*.⁷⁴

⁷⁴ Desde los estudios organizacionales se ha destacado esta característica del *guānxi*, su raíz individual, móvil, según la cual aunque un individuo forme parte de una organización su *guānxi* es virtualmente personal (Luo, 1997: 44; Luo, 2003. Tsang, 1998:69) y por tanto, ‘sigue a la persona’ (Tung & Worm, 2001: 529).

El tejido de relaciones que desarrolle *ego* constituye una fuente de capital simbólico en tanto la calidad de éstas redundará directamente en su *mianzi*, es decir, en su imagen personal, en su propia representación ante el grupo. La amplitud o estrechez del *guānxi*, así como las habilidades para conseguirlo o mantenerlo, sin duda son leídas como un potencial individual, lo que en ningún caso borra la evidencia de que existen individuos socialmente mejor preparados para construirlo o darle continuidad. Es diferente intentar construir *guānxi* desde una familia empobrecida o desde una que tiene prestigio y poder (*mianzi*).

Los alcances de dicho *guānxi*, además, estarán condicionados por los diferentes conceptos y legitimidades que le son atribuidos socialmente y que explican los límites de quien opera en ellos. Así, los chinos predispuestos más a actualizar un sustrato de *guānxi* limitado a la familia, verán disminuidas sus posibilidades de *guānxi* en el mundo de los negocios externos a ella, por ejemplo. Y a la inversa, aquellos permeados por el *guānxi-empresa*, pese a mostrar una mayor capacidad de establecer relaciones lucrativas, pueden ver disminuidas sus posibilidades de establecer *guānxi* con miembros de su propia familia, quienes pueden desconfiar de ellos.

Recapitulando, los discursos recogidos permiten algunas certezas en torno al *guānxi*: 1) existen pugnas en torno al concepto, el que incluye desde una definición “amplia” hasta otra que destaca su carácter pragmático utilitario. 2) Pese a sus diferencias, *guānxi* es enmarcado en algún sustrato que lo contiene en potencia y dentro del cual detona en algún momento. 3) Lo que detona *guānxi* es la emergencia del don, la relación recíproca entre A y B, es decir, una deuda. 4) Esta relación es concebida en términos personales. 5) Como concepto y como práctica social, la comunidad china se piensa a sí misma en torno a las diferencias de *guānxi*, constituyendo una de las principales herramientas de construcción y a la vez la medida para pensar sus diferencias internas, sus imaginarios en torno a sí misma y sus límites con el otro.

b) El *guānxi* es como un tótem: sirve para pelearse

Resulta innegable que los discursos que pretenden legitimar el *guānxi-utilitario* y su expresión concreta en *guānxi-empresa*, incluso destacando su expresión más fría y

formal, el *guānxi-xue*, están traspasando todos los segmentos de la colectividad china, sin distinciones regionales ni de clase. Para comprender las diferentes posiciones es necesario acotar las diferencias que comportan estos términos, los cuales en muchos casos terminan siendo utilizados indistintamente, lo que a fin de cuentas ilumina el hecho de que forman parte de un mismo proceso. Habrá que ver las explicaciones de los chinos:

“Yo pido un favor a alguien, familia o no, y sabemos que eso nos va a ayudar a todos. Por ejemplo, queremos hacer clases de chino y no podemos pagar, entonces guānxi para conseguir que uno de nosotros facilite un piso donde reunir chinos”.

“Para conseguir trabajo, entonces guānxi-trabajo. Funciona así: Oye, Mario, ¿tú conoces gente para trabajo? Yo conozco a éste y le pregunto si quiere trabajar contigo. Bueno, bueno, vamos entonces”.

“Chino busca negocio... si no hay dinero, no hay guānxi... y si no hay guānxi no hay dinero. Todo chino busca hacer buen negocio, no importa con quién, (pero busca) relacionarse bien. Creo que eso en todo el mundo ¿o no? Nadie quiere malas relaciones. Se busca lo mejor. Algo que abra el mundo, no que te lo cierre”.

Los dos primeros ejemplos bien podrían responder a lo que algunos llaman *guānxi-utilitario* y otros *guanxi-ayuda*. Y el tercero, claramente, a lo que mencionan como *guānxi-empresa*. En términos simples, la línea que delimita el *útil* y el *empresa* se encuentra en que el primero, pese a que también busca una “alianza” con un fin específico (dentro o fuera del ámbito familiar), comporta en su seno la posibilidad de que el producto de dicho pacto, su fruto concreto, su resultado evidente, sea leído como un bien colectivo, del cual su “reparto” llama más a la solidaridad que a la jerarquía.

El *guanxi-empresa*, si bien tiene asimismo una innegable base “utilitaria”, la alianza que lo origina no se basa en ningún criterio de pertenencia común al que respondan ambos actores, salvo la expectativa mutua de hacer un buen negocio. Ambas partes ganan individualmente, generando en sus respectivas comunidades más jerarquía que solidaridad.

No obstante, en la lógica interna de los tres casos, aún pueden existir obligaciones relacionadas con los afectos, ya sean familiares o de amistad.

“Yo hago negocio y poco a poco voy conociendo más, vamos haciendo amigos. Claro, no digo: ‘¡Ah, es mi amigo!’, porque no es mi amigo-amigo, pero puede llegar a serlo”.

O tal como explica otro informante:

“Primero es el guānxi. Tienes con él una relación con él (sic) y luego poco a poco, la amistad. Puedes llegar a ser muy amigo de alguien: “¡Holaaa!” (exclama mientras hace la mímica de un abrazo con cierta euforia). “Pero primero es el guanxi”, concluye.

Pero se debe tener claro que en algún sentido, en especial por el carácter utilitario que siempre –aunque los chinos lo nieguen- traspasa al *guanxi* en general, la relación que se genera puede llegar a ser vivida como la exacerbación del *renqing*, es decir, convertirse en una pura formalidad derivada de la deuda, generalmente sin comprometer afectos. Es esta formalidad de la deuda la que suele llevarse a su extremo con el *guānxi-xue*, con su imperativo de cultivar una relación en la plena conciencia de su carácter oportunista, lo que puede entenderse como pura manipulación para obtener un fin (lo que en ningún caso quiere decir que en otros tipos de *guānxi* no exista esta “obligación” de formalidad). En este plano de la formalidad, existen innumerables reglas y protocolos para medirse en jerarquía y posiciones en el momento de hacer una buena transacción, por ejemplo.

“...lo invito a comer, le sirvo lo mejor... en chinos es mal visto que un plato esté vacío, siempre tienen que estar llenos los platos, entonces van sirviendo siempre más. Es una muestra de que tienes recursos. Tu invitado ve esto y piensa: ¡ah, éste vale!, y luego seguro que me va a considerar. Así hacemos negocios”.

Las observaciones hechas en terreno permiten establecer que si bien los chinos intentan distinguir entre las obligaciones de *guānxi* asociadas a la familia y aquellas asociadas a criterios de utilidad o empresa, dicha separación opera sólo en términos simbólicos, pues se encuentran en serios aprietos para deslindar ambas en la práctica.

Un aspecto clave para explicar esta dificultad deriva de que –salvo raras excepciones– cada sujeto se encuentra inserto precisamente en empresas familiares que funcionan en un espacio transnacional. Es decir, en estructuras sociales que funcionan en un campo de relaciones capitalista basado en la maximización del lucro. Entonces cada familia necesariamente comporta en su seno diferentes lógicas de *guānxi*, con legitimidades contradictorias y no por eso menos aceptadas, las que tensan el espacio de quienes viven en ellas. Sin duda dichas confrontaciones operan, generando pugnas y fracturas en las familias chinas. Como lo señala un informante de Cantón al comentar la cada vez más común fuente de conflictos dentro de ellas:

“Hay peleas entre familias por dinero. Si es por dinero, la gente se pelea. Se pelean por interés. Entonces el antiguo honor ya no vale tanto. Anda y pregunta cuál es la principal causa de conflictos en las familias, de Qingtian, de Wenzhou, de donde sea... es el dinero. Préstamos no pagados, familiares que reciben ayuda y luego desaparecen de Asturias. Todos están con problemas internos, pero nadie lo va a reconocer porque tienen que aparentar que sus familias son un ejemplo de virtud”.

O como es refrendado por un joven *getihu*, quien en términos menos lapidarios y abarcando otros sentidos, da cuenta asimismo de sus conflictos familiares, relacionados en este caso también con el dinero, pero a la vez con su abierto desdén a plantearse la reproducción de la familia como único objetivo en la vida:

“La mentalidad de los más viejos es muy estrecha, sólo tienen un objetivo en la vida: los hijos y la familia. Nosotros, los jóvenes, vemos otras posibilidades, queremos aprovechar las oportunidades y lo que se nos ofrece. Tenemos más mundo y conocemos más. Claro, ellos no entienden que gastemos dinero. Pero gastamos porque tenemos dinero, sabemos cómo hacerlo. Hay mucha diferencia entre generaciones: mis padres ya son diferente a mis abuelos, y yo a mis padres. Y mis hijos ya serán completamente diferentes”.

Aunque él tampoco reniega de la familia, pues está casado, piensa tener hijos y “darle” nietos a sus padres, defiende una opción relacionada con el “gasto” y la

“oportunidad”. Ambos elementos no son contrarios a las relaciones de parentesco, sino que se insertan en la familia, tensionándola.

La anterior fractura se comprende mejor al leerla desde el punto de vista de la circularidad del don, de las diferentes obligaciones de dar, recibir y devolver que se cruzan, chocan o se funden, según sea el caso. En términos tradicionales, una familia china (*jià*) responde a normas éticas confucianas que legitiman, entre otras jerarquías, la del gobernante sobre el gobernado, el esposo sobre la mujer y el padre sobre el hijo, las que son parte del *wulun* o relaciones humanas básicas. El orden social se basa en el respeto de esas jerarquías, consideradas como la base del orden y la prosperidad. De ahí la importancia del concepto de *rén* (仁), la virtud en potencia que existe en cada persona y que debe ser cultivada en la interacción con otros. Enfatizando su sentido, el propio ideograma *ren* simboliza a “dos personas”, un sujeto y el número dos. El lugar donde se desarrolla primariamente el *ren*, antes de expandirse hacia otras esferas de lo social, es en la familia, especie de núcleo de todas las virtudes. Luego, en la vastedad de lo social, otra virtud se instaure como capital: el *li*, la obligación de respetar el orden por medio de variadas ritualizaciones, más o menos ceremoniosas, pero siempre escenificando la jerarquía de toda relación. La reciprocidad entonces puede ser leída traspasando todo el confucianismo. Quien está en la posición inferior debe obediencia y lealtad al superior, pero quien detenta la “cabeza” de familia necesariamente debe seguir una pauta de conducta basada en la virtud. El hijo es “filial”, tiene la obligación de serlo, pues ha recibido todo de sus padres. En términos esquemáticos, una parte entrega virtud y la otra devuelve obediencia y lealtad, también virtuosas *per se*. Ese equilibrio asegura la reproducción del sistema, en una sociedad que ha sido definida por su “familismo”, compuesta por una pléyade de familias separadas e independientes, desconfiadas entre sí, cada una de las cuales busca su propio interés.⁷⁵ Siguiendo a Kulp, el mentor del concepto: “Familismo es un sistema social donde la conducta, las normas, ideales, actitudes y valores surgen de, se centran en o van dirigidos hacia el bienestar de aquellos vinculados juntos fundamentalmente por el nexo de sangre” (Kulp 1925: 29).

En la actualidad, dichas virtudes son incluso propugnadas por los aparatos estatales en China. Una serie de ocho folletos para la divulgación de “Moral para las masas” (*Dazhong daode*), publicados en 1995 bajo el control del propio Ministerio de

⁷⁵ Como la define Lau (1982).

Educación de China, dirigidos a estudiantes de todos los niveles, dedica cada uno de ellos a la explicitación de una virtud: *lǐ* (礼, la debida ritualidad), *yì* (义, rectitud), *lián* (廉, incorruptibilidad, honradez), *chǐ* (耻, sentido de la vergüenza), *zhòng* (忠, lealtad), *xiào* (孝, respeto filial), *chéng* (诚, sinceridad) y *xìn* (信, vivir el mundo de cada cual) (Wang, 2000. En Makeham, 2008: 315).

Inmerso más bien en un modelo respetuoso de estas pautas tradicionales, otro chino de Qingtian explica el concepto y el lugar que ocupa el gasto en los hogares de la comunidad, lo cual tiene consecuencias al momento de “actualizar” *guānxi* en la familia. Específicamente se refiere a la llamada “donación inicial” la que debieran hacer los padres para ayudar a la instalación del hijo con un negocio independiente.

“Mira, los chinos son de mentalidad budista. Los chinos viven lo más justo posible. Si quieres vivir bien tienes que vivir justo. No apretado, sino justo. Lo más justo posible, sencillo. Te puedes tomar un té, pero lo más justo posible, no se derrocha. Cuando creces puedes cambiar y pedir más cosas. Pero de momento son como abejas trabajando. Trabajando pero también continuando la vida”.

“En China hay muy poco conflicto entre los padres y los hijos por herencia o por el patrimonio, porque la relación de familia es de sangre a sangre o de padre a hijo o padre a hija. La familia entonces es muy unida, eso es muy común. Por ejemplo nosotros, como padres, también tenemos el apoyo de nuestros abuelos o de nuestros padres, en dinero. La mayoría de los chinos tienen la siguiente mentalidad: “Yo chino, si vivo solo y bien, entonces no estoy bien”. No estamos bien estando solos, siempre pensando en la familia. En general todo el mundo vive bien, feliz. Primero entre familia, luego alrededor de amigos y luego el resto. Así con esa mentalidad, todo feliz. Entre chinos mucha ayuda. Así se crece muy rápido. Yo echo mano de éste y éste de mí. Primero la familia, después los amigos y así todos ganar. Así todos se ayudan y es más fácil. Normalmente tú vienes solo. Claro, tú solo, con tu capacidad, con tu ahorro, es imposible que llegues a abrir un negocio tan rápido. Entonces yo te ayudo, yo te presto con cero intereses. Entonces todo el mundo

surge porque existe en el yì, porque es mentalidad que tiene muy fuerte de yì en los chinos. Eso existe porque existe el yì. España es diferente. Tú me pides crédito, y primero debes juntar garantías. Tú prestar dinero, y si no tienes aval, si no lo tienes, adiós. Entre chinos no existe eso del aval. El único aval es el yì. Ése es nuestro aval, eso es lo fuerte de nuestro aval: el yì. Es la confianza. También hay algunos, que se ven a veces, que no la tienen, pero son pocos, muy pocos”.

Es destacable la potencia que le atribuye a la obligación de reciprocidad, basada en la confianza absoluta de la “devolución” de lo dado. Quien habla tiene 28 años y actualmente regenta un bazar en Gijón. Cuenta que en su casa lo estimularon a ahorrar desde pequeño. Tanto que a los 18 ya tenía un capital para plantearse la independencia de sus padres y formar una familia. Como no le alcanzaba para montar su propio negocio, el padre le donó lo que faltaba. Su caso es común entre los chinos de Qingtian, según explica:

“En general, normalmente, cada uno, cada niño cuando llega su independencia, cuando se casa, normalmente el padre va sacando una cantidad para apoyar al hijo, para apoyarlo en su independencia. Y si necesita más ayuda, siempre el padre sacando. Normalmente el padre es muy generoso. La relación entre padre e hijo no se da diciendo yo te presto y tú me tienes que devolver. Siempre una gran cantidad es regalada”.

Siguiendo ese planteamiento, la separación de la *jià* original no genera mayores conflictos. Estaría normalmente aceptado que el hijo se puede casar desde los 18 años de edad en adelante, formando su propia *jià*. El antiguamente llamado “patrimonio familiar” se divide sin mayores dramas en ese momento. Lo que se entrega al hijo dependerá de la voluntad del padre, quien necesariamente opera desde un polo de “justicia y virtud”, donando sin la esperanza de un beneficio “útil” a cambio. En suma, operaría la lógica del don en su expresión más solidaria, la que es reconocida por el hijo, quien simplemente acata la decisión del padre.

Lo común es que los hijos trabajen apoyando al padre, por lo general no más allá de los 24 ó 25 años, sin pedir nada a cambio en esos años, pero esperando un “aporte”

significativo al finalizar dicho período, el que suele coincidir con su matrimonio. Esta relación genera una cadena de deudas que tradicionalmente se mantiene hasta la vejez del progenitor.

“Por lo general todo hijo ayuda a su papá para mejorar el negocio. Cuando llega el momento de tener una familia, cuando el hijo se casa, entonces el papá siempre es muy generoso al dividir su patrimonio y ser justo con sus hijos. También, cuando el padre se hace viejo, el hijo debiera cuidar de él”.

Sin negar la existencia de muchos casos como el anterior, es rastreable la pugna por el sentido de la reciprocidad, por las expectativas de cada parte dentro de la familia, por lo que se considera *guānxi* dentro de ella. Absteniéndonos de la intención de indagar exhaustivamente en las relaciones entre cada término de parentesco, al menos entre padres e hijos se aprecia un discurso no exento de contradicciones. Un ejemplo en esa dirección es el notorio aumento, en la última década, de hijos que simplemente no han logrado ahorrar, ya sea por las precarias condiciones de sus familias de origen, en las que era imposible generar algún excedente, o bien por decisión individual, optando por gastar todo “suplemento” que llegara a sus manos.

Asimismo, cada vez son más comunes los casos de hijos que no quieren trabajar en el negocio de sus padres, apelando a la escasa ganancia que obtendrían por ello. Basándose en las posibilidades abiertas desde su propio *guānxi* o desde otras fuentes de capital social extra-familiares (estudios o contactos para conseguir buenos trabajos, generalmente), dicen no sentir mayores contradicciones en construir su propia empresa o buscar otros destinos laborales.

Este discurso, obviamente, se ve exacerbado al constatar que *guānxi*, en cualquiera de sus estados, se considera un atributo de construcción personal, lo que catapulta a fin de cuentas la iniciativa individual. Ya sea por el mejor manejo de la lengua o por haber sido socializados en el país receptor, los jóvenes suelen demostrar un mejor desenvolvimiento en las esferas prácticas -tanto en los aparatos estatales como en los negocios- cultivando mejores relaciones tipo *guānxi-utilitario*, *guānxi empresa* y *guānxi-xue*. Es decir, aquellas que, cuando se dan fuera del espacio familiar y

comunitario, suelen no provocar mayores problemas éticos entre quienes las construyen y utilizan.

En ese marco, no es extraño encontrar hijos que cobran cada vez más dinero por mantenerse dentro del negocio familiar, el que en gran medida subsiste gracias a su *guānxi* o que tienen en mente dejar de ayudar a sus padres para montar su propio negocio a partir del *guānxi* que han construido ya sea en España o en redes transnacionales.

“Conozco gente, tengo las conexiones para buena información sobre proveedores. Yo trabajo ahora en una empresa que es de mi tío. Yo vine acá a España por él, por trabajo. Pero él sabe que los datos que manejo son míos y que cuando quiera independizarme, cuando tenga el dinero suficiente, esos contactos seguirán siendo míos. Yo sé donde consigo buena mercadería en China. De lo contrario, tendrá que comprar en el Polígono de Madrid, como hace la mayoría”.

“Terminé mis estudios hace dos años. Mi padre me paga un sueldo pero mi interés es ganar más dinero. Si me voy, mi formación le hará falta para ganar más. No va a ir a la bancarrota, pero ganará menos. Quizás ahí se dé cuenta de que valgo más de lo que cree”.

Por esta razón, en las empresas familiares siempre se vive el temor que uno de sus miembros con buenas relaciones *guānxi* se independice llevándose consigo esos vínculos. Se trata de un peligro que pone a prueba la actual fuerza de las obligaciones familiares. Si bien en ningún caso es posible proclamar la disolución de ellas, sin duda se aprecia su tendencia a la laxitud, al menos en este aspecto relacionado con las ganancias y el lucro.

Como la expresión más evidente de la hibridación de paradigmas y más concretamente del cambio que se vive dentro de la familia-empresa, es frecuente encontrar padres que venden a sus hijos el patrimonio familiar (o el derecho a heredarlo), tal como narra un qingtianés asentado hace diez años en Gijón:

“Este restaurante es mío. Me lo vendió mi padre. Nos asociamos con mi hermano y se lo compramos a plazo. Terminamos de pagárselo hace 3

años, después de varios años de trabajo, pero el negocio pasó a ser nuestro. Ahora mi hermano abrió otro restaurante y yo le compré su parte en éste. Este restaurante ahora es mío”.

Son esas antiguas relaciones clausuradas en el ámbito de la familia las cuestionadas por las nuevas generaciones y en general, las que tienden a retroceder en el espacio de la familia-empresa. El discurso crítico de la antigua norma se expresa a partir de criterios de eficiencia, apelando a la necesidad de entablar *guānxi-utilitario* o *guānxi-empresa* como base de productividad, pero también como base de un nuevo tipo de confianzas.

“Está claro, tío. Si primera generación siempre es así. Si el chino bueno es el que sabe de contabilidad, está informatizado, hace inventarios. Ese es el que está forrado. Si viene un chino que sabe de todo eso, pasa forrado. Y si no, ¡nada! Por eso no hay gente de confianza entre ellos, sólo la familia”.

Esa trama social que permitía la generación de confianzas exclusivamente en el interior de la familia estaría tensionada por una nueva legitimidad que convive con la antigua y que, sin embargo, permite establecer las confianzas en un espacio mayor: el mercado.

Quizás por ello, por esta reiterada incomodidad que genera el hecho de la desconfianza generalizada al “extraño”, es altamente valorado el comenzar una relación *guānxi* en términos de apoyo para alcanzar una meta (el llamado *guānxi-utilitario*), convocando para ello a cualquier integrante de la familia, de la comunidad china o incluso alguien externo a ella. Sin embargo, esta apertura en la práctica ha dado pie al fuerte avance de su representación más extrema, el *guānxi-xue*: una mera formalidad justificada en términos de ganancia monetaria, operando según cálculos de costo-beneficio (lo que, claro está, no siempre es reconocido por los actores involucrados en sus lógicas).

Pese a que esta relación entre ambos tipos de *guānxi* puede ser conflictiva, en especial cuando choca el componente “solidario” con el “jerárquico”, es innegable que los dos contienen un elemento monetarizable.

“Quizás entre la gente de Qingtian todavía funciona sólo dentro de la familia, pero el mundo funciona de otra manera. Tienes que buscar el dinero y hacer relaciones para obtenerlo. Si no tienes amigos, los negocios no andan, ni en China ni en España, ni en ninguna parte”.

“Los de Qingtian somos chinos sin muchos recursos, por eso estamos preocupados por hacer dinero. Y para hacer(lo) hay que tener guānxi, para recibir ayuda, para apoyarnos, para no perder dinero, para moverte con confianza”.

Pero no se vive un ingenuo y transparente paso de un esquema a otro, como si uno fuera el reemplazante necesario y natural de un estado previo. Quizás como un resabio de la legitimidad *guānxi* no utilitaria, o más bien como la constatación de su presencia, llama la atención que pese a su potente ingreso en términos operativos, el auge del *guānxi-empresa* se muestra siempre asociado a discursos que intentan legitimarlo en términos éticos. Es decir, se justifica su funcionamiento desde legitimidades propias del ámbito tradicional, del reparto del don, el cual aparentemente le es ajeno en absoluto.

Incluso quienes aplican de manera más bulliciosa y desprovista de culpa el *guānxi-xue*, generalmente medianos empresarios que mantienen buenas “conexiones particulares” con el mundo empresarial, político y comercial de la zona, construyen un discurso que justifica sus acciones en términos ético-culturales. Por poner un ejemplo: pese a que mantienen relaciones laborales contractuales (es decir fuera del *guānxi*) indistintamente con trabajadores chinos, españoles u otros inmigrantes disponibles en el mercado laboral, explican que su criterio para manejarlas siempre apela a la lógica del *yì*, es decir a la obligación de dar y devolver según parámetros “culturales” de justicia. Las palabras de los chinos están llenas de ejemplos al respecto, en lo que parece un punto centrante que les interesa de sobremanera resaltar. Un emprendedor de Wenzhou bosqueja lo anterior, al posicionar el “valor” en un plano ético y no sólo utilitario-monetario (regresaré con más detalle sobre esta dualidad en el próximo apartado).

“No todo es dinero y relaciones (guānxi). Si alguien no tiene justicia, rectitud, es decir si no tiene yì, pierde cara ante la comunidad. Yo busco el beneficio, el dinero, pero siempre en equilibrio con la rectitud, con la responsabilidad y el valor de la justicia (...) El dinero no tiene valor por

sí solo, se debe equilibrar con la rectitud. Alguien que tiene dinero pero no es correcto, no tiene mianzi (cara). Pero sin él, no es posible hacer nada. No puedes tener cara ni guānxi, no puedes ayudar a nadie si no tienes dinero”.

De manera similar, no dudan en mencionar el valor del *zhòng* (lealtad, fidelidad), como parte relevante para el funcionamiento de cualquier empresa. En conjunto, ambos criterios hablan de la pertenencia y la continuidad de una relación, de los límites en los cuales se debe dar idealmente la circularidad del don, del delicado juego en el que se decide qué debe entregar o devolver cada parte para el mantenimiento del equilibrio, para que la relación no se rompa.

“Si algo funciona, en tu casa, en tu trabajo, con los amigos, al hacer un trato, es necesario tener zhòng, saber que hay lealtad, que la gente no te engaña. En mi empresa, por decir, es necesario equilibrar, hacer compatible la responsabilidad social con el interés personal. En la empresa juegan también el yì y el zhòng, de lo contrario nada funciona”.

Sin embargo, luego, y quizás paradójicamente, este mismo empresario no tiene mayor dificultad en apelar a ese “sustrato ético-cultural” para hacer “presentables” algunas conductas que serían cuestionables desde la lógica moderna del beneficio personal limitado por la ley. En este caso, genera un discurso culturalista para justificar su incumplimiento de la normativa laboral occidental con sus trabajadores. Por ejemplo, el derecho legal de éstos a cierto número de días libres al año, con goce de sueldo, aparte de sus vacaciones.

“Hay que saber equilibrar mi beneficio con el de todo el grupo. Yo no puedo olvidar que no estoy solo. Por ejemplo, yo tengo 9 trabajadoras españolas en las tiendas. Un grupo de ellas da problemas, pues no saben conciliar su beneficio personal con el de todos, con la empresa. Piden cosas pensando sólo en ellas, no en el beneficio de la empresa”.

Resulta evidente que el “choque” de normas que menciona este empresario puede ser leído más como una defensa de su propio beneficio individual, al que pretende identificar con el beneficio total del grupo-empresa. En otras palabras, intenta aplicar principios propios del *guānxi-empresa* a una relación contractual, apelando a una

justificación ética general que tiene su origen en un campo previo, “arcaico”. Se puede observar entonces que es el espacio legal el que sirve de freno, pese a su malestar, a la extensión de sus anhelos personales.

Confirmando lo señalado, parece revelador el intento generalizado en todos los empresarios “emprendedores” por legitimar su discurso apelando a un sustrato ético basado en las relaciones de equilibrio más cercanas al establecimiento de un *guānxi* tradicional.

“Los valores como empresario son parecidos a los de un padre. Debo cuidar del bienestar de cada uno de los que forman parte de mi empresa. Entregando según sus capacidades, pero nunca olvidando el total”.

Retumba entonces, como un eco, la pregunta por el lugar de la lealtad esperada (reciprocidad) del *guānxi* en un espacio tradicional y el lugar de la lealtad esperada del *guānxi* en un espacio de competencia capitalista, sin olvidar que –en ambos casos– un fallo en la reciprocidad de un favor puede implicar la pérdida de una red de *guānxi* y los múltiples recursos empeñados en ella.

Pese a todas sus tensiones, en el espacio de la familia dicha “lealtad” sigue expresándose como el respeto a la autoridad tradicional, generalmente paterna:

“Bueno todo depende de familia, hay muchas veces padres que obligan: tú tienes que hacer de aquí, tú tienes que hacer de otro. Pero si una familia tiene su negocio familiar, y sólo tiene un hijo, claro, este negocio tiene que ir para el hijo y el hijo debe aprender de esas cosas, ¿lo que es lógico no? Ahora si son dos hijos o más, y quieren hacer negocio propio, entonces el padre decide a quién le entrega y cuánto, de acuerdo a las capacidades de cada cual”.

Se construye entonces un campo de circulaciones donde el límite de la “reciprocidad negativa”, es decir el punto máximo de “no reciprocidad” que está dispuesto a ser tolerado antes de que se rompa el vínculo (o se deje de apoyar a un familiar), tiene que ver con el cumplimiento de esa obligación de acatamiento. El respeto implica aquí una lectura amplia que incluye la introyección de valores como el ahorro y la capacidad de trabajo, “debidamente inculcados” por los padres. Así, este

límite a partir del cual se rompe el *guānxi* familiar, a partir del cual se comprende que no se ha “devuelto” debidamente lo entregado, es siempre representado como un fracaso en términos personales de cada padre.

“Como familia tiene su propio negocio y siempre quiere darle lo mejor a su hijo, a su nieto, a su familia, para seguir en este negocio, negocio familiar. Una familia puede ayudar una, dos veces, y lo hace de buena gana, con gusto, porque son familia. Todos esperamos que a nuestro pariente le vaya bien, que tenga prosperidad. No esperamos nada a cambio, no es una obligación. Pero si vemos que esa persona fracasa porque no trabaja, porque se pasa el día jugando en el casino, entonces es difícil que vuelvan a apoyarlo. Ese padre estará muy triste y pensará que no ha hecho bien al enseñar a su hijo...”. (Qingtianés dueño de restaurante en Oviedo, 35 años).

“Sí, si ayudamos... porque son familia, debemos ayudar y prestar. Ahora, si este (familiar) no quiere trabajar, debemos tener dos cosas: una cosa es que está trabajando, esa gente sí, no tiene problema para tener el préstamo de familia. Si un gente (sic) coge su dinero y jugar en máquina de perras, pues no (...) Igual yo tengo un límite, yo puedo tener un dinero, pero es su última oportunidad, incluyendo la familia. Ahora si tú me consigues el dinero y volver a hacer estas cosas, malgastar, pues entonces cortas la ayuda a él”. (Comerciante de Wenzhou asentado en Gijón y Cangas del Narcea, 32 años).

La ruptura final, el abandono, se da cuando se rompe la confianza dentro de la familia. Lo ayudan una vez, dos, pero si no se esfuerza, se quiebra la relación. En estos casos, es común que el afectado abandone la ciudad, buscando otros familiares o amigos, a los que generalmente (por *mianzi*) no les cuenta toda la verdad de su fracaso.

Como señalaba, en el mismo espacio de la empresa familiar, por otra parte, también se dan relaciones puramente expresadas como *guānxi-empresa*, las que impulsan otro tipo de discurso. Aquí, el límite que provoca la fractura de la relación viene dado por consideraciones relacionadas directamente con el no pago de una deuda en dinero o con

la desconfianza que provoca relacionarse con alguien de quien se sospecha que está perdiendo solvencia económica o que oculta información con el fin de causar daño.

“Guānxi siempre es confianza. Saber que la mercadería es de buena calidad, que no hay trampa en el precio. Que llegará en el momento adecuado. Por eso guānxi es mejor que guías comerciales. En las guías cada cual se vende, es propaganda. Si tienes guānxi, hay confianza, sabes que la información es buena”.

“Si hay guānxi sería muy mal visto si alguien no tiene confianza en el otro. También se quiebran las relaciones cuando se daña, dañar y ocultar, callar sabiendo que perjudicas a otro. Y claro, si entra al comercio, entonces otro tipo de guānxi, en ese caso sí ya vamos a ocultar. No engañar, pero sí ser muy cautos en lo que dices, no entregar todas tus fuentes, no contar de todos tus negocios”.

Se explicita entonces el límite de lo permitido para la mantención de una relación en términos del *guānxi* empresa. Si en todo tipo de *guānxi* es indispensable la confianza, el ocultamiento de la información es considerado legítimo en el mundo de los negocios y no parece ponerla en juego. Sin embargo, el límite parece ser el posible daño que puede causar dicha “omisión” en el negocio de alguien. La gran amplitud de interpretaciones en torno a estas “omisiones” da lugar a innumerables y constantes grietas en la comunidad. Son los dobleces del *guānxi*:

“La competencia es fuerte, hay de todo. El otro día un chino no quería competencia en su zona. Entonces empezó a subir artificialmente el precio de un alquiler, ofreciendo más dinero al dueño, para que no lo alquilara a otro chino. El chino que no pudo alquilar no sabía por qué le subían el precio. Al final desistió... Claro, el problema empezó cuando el chino se enteró de que su amigo era el culpable”.

Se hace evidente que las lealtades esperadas propias del *guānxi*-empresa se extienden hacia los otros tipos de *guānxi*, comandando las “relaciones” del mundo chino. Constatamos además que estos nuevos “equilibrios” se basan en que ambas partes esperan una retribución utilitaria, la que en última instancia siempre puede ser contabilizada en dinero.

Este tránsito se aprecia por ejemplo en las redes *guānxi* basadas en la familia, las cuales aún priman en los procesos de migración e inserción en la sociedad de destino, articulando –por ejemplo– extensas cadenas *guānxi* de búsqueda y generación de empleos. En detrimento de otras pautas de acción, el *guānxi-empresa* se constata también en estas esferas:

“Hay chino que llega (a un trabajo) con familia directa y todos se ayudan más. Si es familia lejana, se ayuda menos, y si llega por el periódico, ya no puede esperar ayuda, sólo trabaja”.

“En China yo había trabajo (sic) pero muy difícil, ganar poco, muy poco, entonces difícil la vida. Yo veía a mis primos que habían emigrado, cómo mis primos salían, trabajando a Europa, regresaban con dinero. Entonces hablé con mi tío y salí yo también, a ayudar a mi tío. El me ofreció el sueldo, el pasaje lo descuenta de eso. Después trabajo duro para ahorrar dinero. Guardando, guardando el sueldo por años”.

Conviene detenerse un momento en el análisis de las lógicas del *guānxi* en estas familias entendidas como dispositivos migratorios en los cuales se tensan y mezclan la lógica del don y la lógica del capital. Si se lee desde la lógica del don, el *guānxi* entre familias contiene la ambivalente relación de solidaridad/superioridad que se genera entre quienes participan de ella. Por un lado, la relación de solidaridad aproxima a todas las partes, en la cercanía de quienes aprovechan el “reparto” de una ganancia. Por otro, implica una relación de superioridad que genera un movimiento de lejanía, al convertir en deudor a quien recibe, instaurando una jerarquía en cuya cima se encuentra el que dona (Mauss 2008: 161-165).

En el caso de las redes familiares de traslado e inserción de inmigrantes, es evidente que la generación de la deuda original está impulsando más potentemente el movimiento de superioridad y jerarquía que el de solidaridad y cercanía. La estructura del don en el caso asturiano ha tendido a perpetuar las diferencias y aumentar la segmentación social del mundo chino inmigrante. Quien recibe un “don” se hace

acreedor de una deuda que si bien es bienvenida en un primer momento, suele convertirse en una profunda cadena de sumisiones de la cual es difícil excluirse.⁷⁶

Como la actual operatoria del don está cada vez más legitimada por la maximización de beneficios propios del *guānxi-empresa*, lo que permea incluso las relaciones familiares, resulta entonces claro que dentro de ellas se encuentren no sólo estatus diferenciados de parientes, sino que su segmentación migratoria obedece a criterios monetarios.

Veamos cómo funciona, desde un ejemplo, el patrón migratorio de la familia “emprendedora”. Generalmente los integrantes de cada fragmento familiar arriban en momentos separados a España. Primero, y por partes, llegan los familiares directos del “emprendedor” (esposa, hijos, padres, hermanos). En la medida que los recursos económicos se hacen menos escasos y a la vez aumenta la demanda por mano de obra dentro de la empresa familiar, comienza la “reagrupación” de los parientes cercanos. Ellos suelen provenir de ramas empobrecidas del árbol familiar. A su llegada a destino, pasan a formar parte de la mano de obra barata que ayuda a la expansión del negocio. En suma, la jerarquía familiar de origen no sólo se replica en Asturias, sino que tiende a perpetuarse.

En otras palabras, la lógica del don, más que un movimiento de cercanía, mantiene un equilibrio social a partir de la deuda entendida como distancia jerárquica. Entre ellos, sin duda, existe *guānxi*, no sólo por su origen común, sino porque se ha “catapultado” la deuda en un nuevo espacio de relaciones que posibilita la maximización de su producto o excedente. La persona, familiar o no, ingresa en el círculo de su “cosificación” al ser comprendida como valor de cambio en tanto mano de obra.

La siguiente narración de un joven de 20 años que vive y trabaja en la casa de su tío, en un restaurante chino en Gijón, ilumina este aspecto del *guānxi* familiar:

⁷⁶ El hecho que estas redes étnicas sean cuantitativamente la principal fuente de inserción, no constituye una diferencia con otros colectivos inmigrantes. Según estudios del Observatorio Permanente de la Inmigración (Ministerio del Trabajo), se trata de un punto común entre todos ellos (OPI, 2005: 86). Evidentemente, en términos cualitativos no puede permitirse una simplificación como esa, en tanto la estructura, relaciones, funcionamiento y valoración de las mismas no son equivalentes. No obstante, no deja de ser significativa la constatación de que entre los senegaleses, marroquíes y ecuatorianos, el recurso a parientes y amigos es incluso mayor que entre los chinos (OPI, 2005: 98).

“Mi padre ahora está en China, en Hankou, Qingtian. El había empezado un negocio en Italia y no le resultó, tuvo que regresar. Ahora él está negociando con mi primo para un préstamo. Quiere instalar un bazar en Gijón. Yo viajé porque mi primo necesitaba ayuda en el restaurante”.

Pese a este ingreso al espacio de la “mercantilización”, la nueva relación “capitalista” que marca el espacio familiar, en el que una parte pasa a ser el “empleador” y la otra “empleado”, basada en la compra y venta de la mano de obra según criterios de mercado, tiende a ser explicada -en términos más simbólicos que reales- ocultando su carácter de dominación. De esta manera, aunque se trate de miembros subordinados de la estructura familiar, todos participan por igual en las fiestas y encuentros familiares colectivos. Este tipo de relación se aprecia en especial en las pequeñas empresas familiares, en las que trabajan unas 8 ó 10 personas, incluso menos, entre parientes directos y parientes “pobres”. En la privacidad del hogar se mantiene el trato directo, cara a cara, compartiendo con distensión y confianza las relaciones cotidianas. Sin embargo, y en todo momento, cada uno sabe a la vez la posición jerárquica que ocupa.

“Todos vivíamos en la casa de mi primo. Estuvimos en la misma casa con su esposa e hijos hasta que llegaron más familiares. Entonces mi primo alquiló otro piso, donde empezamos a vivir los que no éramos de su familia directa, además de dos personas que llegaron y que no eran de la jià. En la casa, con él, primero comíamos todos juntos. El pagaba la comida. Después cambió, nos descontaba un poco por el alquiler y nosotros éramos responsables de nuestra comida. Pero seguimos siendo de la familia, no somos desconocidos, vamos a las fiestas familiares, allí vamos todos”.

“Yo trabajo en el restaurante de mi tío. El me paga un salario, me da comida y una habitación. Como no tengo nada que hacer, después del trabajo me quedo con ellos en el restaurante; jugamos a las cartas o al májiàng. En la mesa se suman todos, menos mi tío, mientras descansamos él está ocupado de los negocios”.

Los casos anteriores son prototípicos. Al interior de la *jià*, la “relación” (*guānxi*) entre sus miembros se legitima de manera ambivalente: se apela por una parte a la circularidad desinteresada del don, cuyo “excedente” beneficiaría a toda la familia, aportando al prestigio de todos. Sin embargo, dicho beneficio es apropiado por la parte dominante de la familia y en ningún caso su beneficio es redistribuido alcanzando todas las partes. La acumulación del excedente, tanto en el caso del dueño del capital como en el caso del familiar que vende su mano de obra, opera en términos personales, como ahorro particular, de la misma forma que opera en términos personales la construcción de *guānxi*. En este esquema, cada vez cobra más valor el *guānxi-empresa* enfocado hacia fuera de la familia, valorado como posibilidad rápida de acumulación de capital. Acumulación que se instituye como el límite a partir del cual una parte de la familia puede romper con su vinculación de dependencia. Sin embargo, siempre se mantendrá la subordinación simbólica entre las partes. Esto se aprecia, por ejemplo, en las posiciones de mayor o menor prestigio que ocupan en encuentros públicos, en las “representaciones” que les corresponde o no hacer en determinada ceremonia. Tal como comenta un chino de Qingtian al recordar la celebración del Año Nuevo chino en Oviedo:

“En el teatro están las autoridades españolas y los chinos con mianzi, pero no toda la familia. No, no toda. Sus caras visibles..., no sus trabajadores. Los que tienen cara, ellos están en los lugares importantes”.

Sin embargo, esta estructura objetiva no parece ser vivida con mayores contradicciones por parte de los “parientes pobres”. Más bien se podría señalar la existencia de una *doxa* común, una sintonía entre las estructuras del *habitus* de los dominados y la estructura de la relación de dominación en la que se integran. Es decir, la más pura expresión de la violencia simbólica, donde “el dominado percibe al dominante a través de unas categorías que la relación de dominación ha producido y que, debido a ello, son conformes a los intereses del dominante” (Bourdieu, 1997: 197). En la parte III.3 (“La ‘cara’ colectiva en un grupo segmentario”) retomaré el tema, mostrando las grandes tensiones que se provocaron por el accionar de una organización étnica que precisamente intentó contravenir este esquema y propugnar derechos

laborales, por ejemplo. Acabo de esbozar, sin embargo, una de las causas del fracaso de la misma.

c) Guānxi ¿abierto o cerrado?

Luego de constatar que este tránsito hacia el *guānxi-utilitario* enfocado a la empresa invade todos los espacios de las “relaciones” de los chinos en Asturias, es necesario detenerse nuevamente en las diferencias que se aprecian en cada uno de los segmentos en la conformación de esas “relaciones”, tanto hacia el interior de la comunidad como hacia fuera de ella.

No resulta muy complejo percatarse de que quienes han logrado construir un mejor *guānxi*, ya sea por su condición en origen o por contactos construidos durante el flujo migratorio, detentan una mejor posición en la sociedad de destino. Así, el emigrante con mayor peso simbólico y económico en origen tiende a acumular más valor en destino. Al tener una posición relativa más alta y manejar un muy bien valorado *guānxi* con las autoridades autóctonas (“*guānxi atrae guānxi*”, dice un informante), tienden a insertarse más cómodamente que sus compatriotas con menos peso simbólico y económico.

Así, un inmigrante chino con estudios que logra acumular capital económico, con toda seguridad tendrá una mejor inserción que un compatriota de clase baja y sin mayor instrucción. Un ingeniero informático de Qingtian que actualmente regenta un restaurante emblemático en Oviedo, describe de la siguiente manera su red de relaciones, la cual actualiza para múltiples fines:

“Yo llegué con la tienda de informática y en la tienda conoces mucha gente, más educados: ellos son médicos, abogados, profesionales o concejales o lo que sea. Ellos me tratan siempre muy bien. Nunca nada malo. No siento ninguno que me molesta, que me rechaza. Nosotros aquí cumple (sic) su norma en todo, su ley, entonces para nosotros no hay problema para vivir. Yo llevo aquí mucho tiempo y la realidad es que no siento aquí problemas. Todo el mundo dijo de racismo y otras cosas, pero nosotros estamos rodeados todo-todo de amigos españoles y todos

son bien (sic). Eso siento, pero nosotros diferente. Quizás con ellos es diferente”.

Sin duda quien habla es muy consciente de su posición, y más aún, de la existencia de otros que no gozan de su suerte. Sólo por ejemplificar el otro extremo, analicemos el discurso de un inmigrante que proviene del mismo Qingtian, pero sin más recursos que su capacidad de trabajo y la posibilidad personal (en su caso bastante remota) de ampliar su *guānxi* a otro tipo de relaciones más allá de la deuda familiar. Sería imposible decir que se encuentra muy bien inserto o cómodo en el contexto asturiano, donde sus expectativas son bastante menores:

“Yo llegué hace dos años. Conseguí papeles en China por intermedio de un familiar que tenía contactos con cuadros en Wenzhou. Acá estoy para yo juntar dinero, tener mi negocio. Duro, muy duro. Sin préstamo de familia, muy difícil. Cada vez hay más problemas para nuevo permiso en Asturias”.

Sin embargo, es imposible no resaltar que el fenómeno de legitimación del *guānxi-empresa* se relaciona en Asturias con la presencia de un grupo significativo de inmigrantes que no llegó vinculado a un proyecto familiar. Son emprendedores que han comenzado a construir su capital económico y social sin un *guānxi* previo de calidad, intentando construir su propio negocio. Algunos de ellos han logrado destacarse en su comunidad, construir *mianzi* (cara), y lo han hecho desde su esfuerzo personal.

Como declara un autónomo proveniente de Wenzhou que tras 12 años en Asturias, hoy regenta 6 tiendas en Gijón:

“Sí, es así, primero como familia, cuando ponemos el negocio. Pero muchos acá no tenemos mucha ayuda de familia, entonces tenemos que buscar fuera para mantener ese negocio. Pero eso depende de los padres. Como mi padre no dejando nada a mí, yo estoy en Europa y construyo mi propio negocio y no tengo nada que ver con ellos. Hay muchos acá solos, buscan su propia vida. Yo anterior(mente), cuando llego, voy a buscar trabajo. En aquellos momentos aprendiendo las cosas, como van las cosas. Hasta que hago dinero. Cuatro años trabajé, siempre ahorrando”.

Tal como se ha reiterado, dentro de cada grupo -diferenciados por su origen territorial como primera marca identitaria- existen varias categorías sociales. Al apreciar sus grados de inserción y al evaluar el cumplimiento de sus planes migratorios, se constata la misma lógica anterior: quienes salieron de su país con menos capital simbólico y económico, los más pobres, siempre encuentran más dificultades.

Entre los grupos reconocidos, un informante de Wenzhou recuerda la presencia hace algunos años de “chinos del norte”. Se trata de un pequeño grupo originario de Liaoning que durante un breve lapso, el 2007, llegó a Asturias a trabajar de obrero en una constructora. Identificados en toda China como miembros de una “cultura obrera”, desarrollada principalmente a partir de 1958 con el Gran Salto Hacia Adelante que pretendió industrializar al país, configuran un ideal absolutamente alejado de la “vocación” empresarial que caracteriza a Zhejiang. Sobre ellos recae el “estigma” de ser los chinos “con menos *guānxi*”.

“Si vienen del norte, sus relaciones es muy pequeña, no tiene gente que dar dinero para poner un negocio, no es que todos... pero yo creo que sí. Hay alguna gente que vino de (la) parte de la China norte. Son los más pobres, no empresarios”.

Su experiencia se contrapone, en términos globales, a la experiencia del grupo numéricamente más importante en Asturias y en España, los qingtianeses. Pese a su relativa pobreza en origen en comparación con otras zonas de China, su capacidad de establecer *guānxi* les ha permitido acumular excedentes para reproducir el capital familiar y multiplicar los núcleos productivos.

Su *guānxi* generalmente responde a un sustrato familiar-teritorial, sobre cuya base se despliegan alianzas operativas con un objetivo económico, lo que redundará en el prestigio personal de los actores implicados. Este proceso es indetectable incluso desde el exterior del núcleo “qingtianés”, según explica un natural de Rui'an:

“Yo creo que en la parte de Qingtian, ellos entre familia y con familia se va a notar más. Cuidan la dinero, mucho. Sí, yo creo que se da más eso de familia con familia. En Wenzhou cuenta más si es amigo o no es amigo”.

Como parte de su proceso de inserción, desarrollan luego estrategias tanto de *guānxi- utilitario* como de *guānxi-empresa* para enfrentar adecuadamente los desafíos de su condición de inmigrantes. Estas vinculaciones, por ejemplo, incluyen la alianza con alguien que les indica cómo solicitar en español determinado documento, o cómo formalizar el padrón municipal, lo que corrientemente se resuelve dentro del sustrato familiar pero generando *guānxi-utilitario*. Asimismo, pese a que este grupo tiende a limitarse al sustrato familiar, es posible apreciar, entre quienes tienen más recursos, la emergencia de *guānxi-xue* para la obtención de contactos que les permitan, por ejemplo, vincular y contratar empresas asesoras en la tramitación de permisos comerciales. Este último caso, por cierto, es poco frecuente entre qingtianeses, quienes suelen actualizar vínculos –por lo general- sin una exacerbación vacía de la ritualidad asociada a la deuda.

“Para iniciar negocio es mucho lío, te piden una, otra cosa, hay que presentar un proyecto de negocio. Eso no sabemos hacerlo nosotros mismos. Entonces mi hermano conoce amigo que hace trámites, una empresa dedicada a eso, con abogados, ingenieros, profesionales. Llegamos a ellos porque son amigos de amigo, a él le han hecho ya antes el trabajo. Entonces nos lleva a nosotros”.

En el seno de los qingtianenes se encuentran élites emergentes que han comenzado a establecer relaciones *guānxi* con el mundo nativo español. Dentro de ellas, todas familias relativamente acomodadas económicamente, existen tres grandes núcleos discursivos en torno al *guānxi* con los occidentales: a) quienes directamente se cierran a la posibilidad de desarrollarlo, b) quienes lo limitan a relaciones utilitarias y empresariales y c) quienes propugnan la asimilación de lo chino a las pautas españolas, por tanto declaran disuelto el *guānxi* como tal.

“Guānxi es imposible con español. Él no necesita ayuda, funciona de otra manera. No conoce nada de chinos, siempre solo o con sus amigos. Desconfían de nosotros, sólo sabe lo que publican periódicos, y siempre es algo negativo. Si cuando salen cosas de chinos en periódicos, nosotros decimos: ¡otra vez! Siempre malo, lo negativo. La verdad es que ya no

nos importa. Chino con chino, español con español, así se dan las cosas. Muy diferentes chinos y españoles”.

“Guānxi es importante siempre, entre chinos, entre chinos y del Oeste (occidentales), entre occidentales también entre ellos. Siempre hay guānxi, es muy importante ¿a qué sí? De lo contrario no consigues, no hay negocio, no hay información, estás fuera del negocio. Si no hay relaciones, si no hay guānxi no puedes hacer nada”.

“Yo conozco gente, muchos españoles, con ellos tengo relaciones, muy buenas relaciones, pero no es guānxi. Aquí está la ley y los chinos la cumplimos, entonces no tiene espacio el guānxi. Eso es en chinos antiguos, ya cada vez menos, nos estamos integrando y acá es diferente, nos esforzamos por hacerlo”.

La principal causa de rechazo a la posibilidad de “guānxi intercultural” radica en la desconfianza que existe en torno al otro, explicada en términos de una supuesta “intraductibilidad” de ambas culturas, las cuales contendrían un supuesto núcleo irreductible, fijo, desde el cual el contacto estaría destinado al fracaso. Esta posición no es completamente negada por la opción b), donde se permite omitir parcialmente, como un paréntesis, la radicalidad de la diferencia con el otro, para integrarlo en una red *guānxi-utilitaria*. Por su parte en el grupo c) es donde se aprecia un núcleo discursivo diametralmente opuesto, cuya meta es la asimilación cultural. Resulta curioso, como revisaré en el capítulo “Mianzi, el deseo del otro”, que precisamente esos grupos son los que propugnan la necesidad de crear organizaciones de tipo étnico que difundan la cultura china, en un gesto más relacionado con la construcción de *mianzi* que con el establecimiento de *guānxi-interétnico*.

En los de Wenzhou, por su parte, si bien se reproducen los tipos de *guānxi* asociados a la familia como un “primer círculo”, existe un *guānxi* que contempla un mayor número de relaciones extra-familiares y también con el mundo nativo. Dicha diferencia suele estar determinada por las desigualdades de capital en origen, por el peso del *guānxi* que portaban antes de su llegada a Asturias. Como se ha observado en el capítulo II.2 (“Los chinos en Asturias: de orugas, islas y mariposas”), los wenzhouneses suelen tener más recursos económicos, desplegando un ideal de empresario

“cosmopolita”, no clausurado al *guānxi* con sustrato familiar. El *guānxi* familiar es, por cierto, actualizado constantemente y mostrado como fuente importante de valor, lo que no es un impedimento para la relación extra-étnica:

“Las relaciones con los españoles son de lo más importante, ellos son los que manejan el mundo acá, es su mundo, ellos saben cómo funciona, las normas, a quién acudir en cada caso. A ellos les alquilamos los lugares, muchos de ellos son nuestros proveedores ¿Cómo no tener relaciones con ellos? Es imposible. Hay guānxi, debes cuidar esas relaciones, cumplir con los negocios que estás haciendo con ellos. Hacer amistades, tener confianzas”.

“Tiene que tener algunas relaciones, en relación... ya un chino con un español las tiene difíciles, los españoles no conocen chinos y chinos no conocen de los españoles. Entonces si un español no conoce nada de chinos y chinas, todo el día se va a confundir totalmente. Y si un chino no conoce nada de españoles, también se va a confundir totalmente. Eso está mal. No puede ser. Además los negocios que estamos abriendo en España, nosotros andamos en la calle, seguimos en el negocio que está en la calle, sí hay muchos chinos que están teniendo negocios...”

“Si el chino establece o no guānxi con españoles, yo creo que eso ya depende de los tipos de personas, sabes. Porque vamos a tener una relación con gente que tiene autoridades, con derechos, yo creo que es para su negocio o el crecimiento de su negocio. Si es gente que no cree nada de esto, sólo quiere funcionar bien en sus negocios pequeños de sobrevivir familia, entonces no quiere tener relación con gente que tiene autoridades. ¿Difícil no?, pero los chinos que funcionarán bien con sus negocios yo creo que debe tener una relación muy buena, un guānxi muy bueno. Hasta el día de hoy en negocios debe tener un guānxi muy bueno. Es muy importante, si tú no tienes relaciones con esas personas que tienen relaciones, pueden negarte todo tu negocio”.

Es en este segmento donde se aprecia con mayor peso la presencia de empresarios que se han construido a sí mismos, sin apoyo de familiares directos. Muchos de ellos

representan la primera generación en España. Según narra un emprendedor *getihu* de Rui'an (Wenzhou):

“Mis padres son campesinos. Yo llegué a Madrid a la casa de un primo. Allí trabajé un tiempo. Pero conseguí un mejor trabajo y me vine a Asturias. No eran familiares, conseguí el trabajo por el periódico, y un amigo también dio referencias mías”.

El ideal de construcción de redes con fines empresariales hace que entre ellos el contacto con españoles sea altamente valorado, no sólo con criterios utilitarios, aunque ése haya sido el fin primero de la relación. Destacan que en estos vínculos hay *yì*, que se ha generado amistad y afecto, una vez superada la desconfianza.

“Hay mucha gente, hay gente que conoce chinos, conoce China y tiene un pensamiento totalmente distinto que un español que no conoce China. Si gente que no conoce chino, confunden mucho. Pero si ya conoce chino, incluso si conoce chino andando en la calle, ya puede tener un relación con respeto (sic). Hay mucha gente que si no conoce chino, yo creo que ellos pueden hasta pensar que los chinos que están allí traen las cosas malas, malas calidades y intentos de copiar las cosas, haciendo mafias, porque no conoce bien los chinos. Pero si conoce chinos, sabe que hay valores, que tenemos yì”.

“Chinos, mafia, copias, siempre hay, pero no es siempre todos. Además un chino normal llega a España no haciendo mafia o engañando a la gente con cosas de mala calidad, si no que esa gente todavía no sabe que las cosas no son ilegales, pero claro si un periódico está aumentando las cosas, pero si conoce chino va a tener un pensamiento distinto, porque podemos ser amigos, pero si hay gente que no conoce, va a ser serio...”

En Asturias, quienes provienen de Wenzhou mantienen más vínculos con personas y empresarios nativos que los de Qingtian. También se percibe una actitud un tanto diferente hacia el contacto con el otro. Esto remite a un aspecto del *guānxi* que es necesario revisar, relacionado con su carácter abierto o cerrado y con los mecanismos que permiten esa “apertura al otro”. Un defensor del *guānxi* con los españoles explica lo siguiente:

“Si yo voy a hacer el bien, entonces guānxi con gente que tiene oportunidades. Para que él pueda que me consigan... o me permitan no negar mi pedido, mi pedido de forma de negocio (sic)... es una relación de amistades, son amistades, conoces gente y es amiga. Cada vez que haces una relación, tú ves cómo responde, si da confianza o no, si soluciona o no, si entrega buena mercancía o no lo hace. Guānxi tiene dos lados, por una parte es negativo, malo de corrupción. Por otra parte es bien: hacemos bien las relaciones con gente, eso significa guānxi también”.

Independiente de si se define como una estructura “abierta” o “clausurada” a cierto *ethos* chino -y por tanto imposible de ser aplicada fuera de esa esencia cultural-, ambas apreciaciones existen entre los propios informantes, quienes hacen operativos diferentes *guānxis*: un grupo más propenso a la relación estrecha, limitada a lo étnico, y otro, más pragmático, abierto a las “posibilidades” y “capacidades” de quienes interactúan en dicha estructura, sean o no chinos.⁷⁷

Si es experienciado como una “estructura abierta”, que integra al otro, no se define entonces como un límite insalvable, un estanco que separa ambas culturas, sino al contrario. En este caso, más característico del *guānxi-empresa*, se distingue como proceso interno la necesidad de una evaluación constante de las respuestas del otro, en términos de racionalidad económica. Lo indicaba la cita anterior: *“Cada vez que haces una relación, tú ves cómo responde, si da confianza o no, si soluciona o no, si entrega buena mercancía o no lo hace”.*

El discurso de los informantes subraya que el *guānxi* se erige como la mejor y más eficiente manera de conocer información cierta y fiable, lo que hace racional el cultivo, promoción y explotación de sus redes y contactos. Esto obviamente provoca el temor, ya mencionado entre algunos chinos, de que ciertos mecanismos “transparentes” del mercado sean sustituidos por redes personalizadas de negocios (Rangan, 2000). Esta

⁷⁷ Sobre esta discusión, Hammond & Glenn (2004) y Ting-Toomey (1988) aseguran que al hablar de *guānxi* inmediatamente emergen sólo tres grandes categorías de actores: quienes son parte de la familia, los colaboradores confiables y los extraños, a quienes se les debe una muy escasa confianza. Al contrario, Vanhonacker (2004b:52) defiende la “arquitectura abierta” del *guānxi*, diciendo que “los chinos son prácticos y no excluirán a nadie” en caso de utilidad. Quizás reafirmando esto, Hutchings & Murray (2002:187) reportan que la propia comunidad de ejecutivos extranjeros en China percibe que el *guānxi* no es exclusivamente un vínculo entre chinos.

forma de desarrollo de las redes tiene muchos paralelos con otras sociedades en las cuales se ha vivido una transición hacia el desarrollo económico de mercado con un débil sistema legal, entre cuyos casos más paradigmáticos suele mencionarse a Rusia o Polonia, con las prácticas llamadas *blat* en el primer país (Ledeneva, 1998) o con la existencia de la “nomenclatura empresarial” conocida como *srodowisko* en el segundo (Wedel, 1992).

En el caso chino analizado, resultan evidentes las relaciones con el paradigma modernizante de la racionalidad instrumental al generar un conocimiento acumulado de cada uno de los miembros de la red, los que a su vez obtienen beneficios de esto. Dicho conocimiento opera mediante un mecanismo de constante búsqueda, evaluación y deliberación acerca de los beneficios obtenidos. Asimismo, en un segundo aspecto, existe una relación entre *guānxi* y eficiencia, pues sin esa red, lograr la información verídica sería prácticamente un imposible o llevaría demasiado tiempo conseguirla, según explican. No hay eficiencia sin *guānxi*. Generalmente, las familias-empresa de cualquier sustrato chino desconfían de la supuesta transparencia de las relaciones en occidente. Aunque operan dentro del mercado usando las fuentes de información públicas, oficiales o no, de todas maneras buscan, utilizan y evalúan otros canales de datos, fuera de dichos conductos.

La paradoja observada en terreno consiste entonces en que los más integrados en las normas culturales y legales nativas, reniegan del *guānxi* como forma de establecer relaciones “operativas”. Paradójico, pues sin duda son ellos mismos quienes manejan un mayor número de “relaciones” tanto intra como extraétnicas. Generalmente son las élites quienes pretenden negarlo, de la misma manera que tienden a negar la posible existencia de cualquier conflicto con la sociedad española, desplegando una suerte de fantasioso discurso de la integración total. Por el contrario, los chinos que presentan un menor grado de integración cultural, tienden a concebirlo sólo en su forma intraétnica, es decir, sólo entre chinos, y a valorarlo solidariamente.

Uno de los temas centrales con respecto a la práctica del *guānxi* en occidente deriva de la tensión destacada en el discurso de los chinos respecto al universo de la ley. Las quejas son constantes y reiteradas, así como también sus diferentes valoraciones sobre las proyecciones que tendrá dicho choque en un espacio del capitalismo occidental.

Resalta entonces la necesidad de indagar más profundamente en cómo es significado el *guānxi* y su lógica de reciprocidad en el imperio de la ley (*rule-of-law*) propio de dicha modernidad.

“La gente dice: ‘los chinos pensar las cosas redondas, redondear, redondear todos los asuntos’. Pero la gente del Oeste pensar en cuadrado... Los chinos pensar una cosa, redondear significa: no vamos a ser muy normalistas, seguir la norma... Nosotros pensamos en cómo solucionamos mejor una cosa, o seleccionamos una solución entre muchas. Pero a mí aquí la gente me dice siempre de la norma: ‘este asunto tiene que ser así, las cosas así, así, así’. Es cuadrado. Nos obligan a hacer tres operaciones, tienes que hacer las tres operaciones. Ahora yo pienso: los chinos podemos hacer dos operaciones, ¿por qué vamos a tener que hacer tres?, vamos a hacer dos si así se resuelve el problema. Nosotros estamos abiertos a otras soluciones. Pensamos más, tenemos más soluciones.... Un gobierno de Europa aquí es más comunista que China. Sí, ahora los chinos están más abiertos por los comercios”.

“Acá siempre es problemático para chinos. Aparte del idioma, muchas veces el chino no conoce bien la ley, entonces a veces hace cosas sin saberlo. Pero ahí siempre hay problemas. Nadie quiere solucionar los problemas. Te dicen que no. No hay diálogo, no están abiertos. Español siempre cerrado. Y el problema casi siempre está abajo. Por eso hay que tratar de llegar arriba, allí a veces puedes solucionar las cosas”.

Énfasis discursivos como los anteriores se repiten indistintamente en todo el colectivo chino (omitiendo a quienes dicen no aceptar *guānxi*, claro), cruzando por igual a los de Qingtian, los de Wenzhou y “los otros”, incluyendo casi toda su fragmentación interna.

La discusión en cierta medida tiene su anclaje en la sociedad de origen, pero evoca lecturas disímiles al otro lado de la ecúmene.

Es sabido que en China la nueva Constitución de 1982 incorporó el principio básico de un gobierno de leyes y no personalizado. Como una respuesta a los excesos e

injusticias de la Revolución Cultural, estas modificaciones aprobadas por el PCCh son leídas como el triunfo de sus líderes reformistas. Así, el artículo 5 confirma que el Estado es el garante de la “dignidad del sistema legal socialista”, que todos los órganos de Estado, las fuerzas armadas, partidos políticos, empresas e instituciones “deben acatar la ley” y que ninguna organización o individuo es privilegiado más allá de la Constitución y la ley. Asimismo, el artículo 33 declara que todos los ciudadanos son iguales ante la ley.

Pese a los esfuerzos publicitados por el PCCh, en la práctica el intento de China de ser considerada un Estado *rule-of-law* en toda su definición, ha resultado bastante inviable, debido a la imposibilidad de aplicar la ley a ciertas élites, en especial del partido, y en las dificultades para cambiar pautas tradicionales confucianas que rechazan la ley como primer recurso para resolver diferencias. Las disputas deben ser resueltas a partir de la “sinceridad” y el “compromiso” aceptado de buena voluntad entre las partes. Todos los intereses, incluidos los de individuos y los del Estado, debieran ser conciliables y alcanzables mediante la armonía y la correcta guía moral (como enfatiza Nathan, 1985). Pese a lo anterior, diversos estudios (Cai, 2008; Michelson, 2007; Peeremboom, 1999, entre otros) han demostrado en las últimas décadas que tal desconfianza en la justicia, en el pasado y en la actualidad, no es tan gravitante entre los chinos como tradicionalmente se había supuesto.⁷⁸

Esto último es trascendente para comprender las citas recién expuestas. La primera de ellas, por ejemplo, obviamente pronunciada por un emprendedor que defiende a ultranza el *guānxi-empresa*, se sitúa no precisamente más allá del “imperio de la ley”, sino en su versión más liberal. Desde ese punto análoga el fundamento “igualitario” de la ley en España con las restricciones a la libertad individual, más propias de un Estado “comunista”. Apela, atención, al pragmatismo de la “búsqueda de soluciones” que sería característico de “los chinos”. Pero su discurso fundamenta la libertad individual a partir del mercado, de la libertad de hacer negocios. Desde esa posición toda normativa es considerada una restricción, un quiste burocrático y autoritario. En otras palabras, al

⁷⁸ Cai constata que en las disputas entre el Estado y los ciudadanos en China, el 50% de los habitantes urbanos tienen como primera intención acudir a la ley para solucionar el problema (Cai: 2008, 102). Michelson, por su parte, demuestra que no existe una gran diferencia entre China y algunas democracias liberales occidentales en el porcentaje de conflictos entre particulares resueltos mediante el uso de la ley. En total, los chinos acuden en un 16% a la justicia y en occidente lo hace el 15% (Michelson: 2007, 461). Un análisis desde la estructura política del Estado se encuentra en Sun, 1998.

mentonar la ley no hace ninguna diferencia entre jerarquización y dominación, entre autoridad política y explotación. Pero en su discurso no se trata solamente de un lenguaje que vuelve sobre la esencia del pasado (lo que por cierto también hace), sino que es capaz de crear un espacio discursivo que reposiciona a la tradición en el nuevo escenario cultural del mercado. Y la posiciona defendiendo quizás sin saberlo (o al menos sin plantearlo expresamente) las tesis de un liberalismo exacerbado. Esta sería la vía comunicante y la posibilidad que encuentra la “estructura abierta” que es el *guānxi* en un espacio capitalista, radicalizando la competición entre aquellos segmentos que se ven involucrados en sus lógicas de reciprocidad.

Recapitulando, entonces, se observa una tensión entre los diferentes tipos de *guānxi* entre los chinos analizados. Tanto la clasificación de relaciones como las obligaciones que se desprenden de cada uno responden a parámetros variables, los cuales generalmente derivan de pautas conocidas dentro de cada grupo, pero desconocidas para el resto. Esta “incertidumbre” también se observa dentro de cada actualización de *guanxi*, pues existe una gran brecha en torno a lo esperado, a los límites de la reciprocidad que allí se inaugura o refuerza. Tal brecha es “llenada” por las características de cada acuerdo, concebido como un trato de reciprocidades entre personas particulares. Cada persona tiene un espacio de libertad en la construcción de *guanxi*, tanto en la extensión de su red como en su forma de operar.

Lo anterior no niega, sin duda, otros dos puntos centrales, relacionados por una parte con el avance, en el discurso y en las prácticas, de las legitimidades propias del *guanxi- instrumental* y específicamente del *guanxi-empresa*. Y por otra con el choque, identificado de manera generalizada, entre la “libertad” del *guanxi* y la “libertad” dentro de la ley. En esos términos, los roces y malestares provocados por la posible exacerbación de los *guanxis* utilitarios en general, son valorados como de menor intensidad en comparación con la incomprensión que provoca el “espíritu de la ley” en general entre ellos.

2. MIANZI (面子), EL DESEO DEL OTRO

Si el término *guānxi* (关系) ha provocado múltiples desvaríos y barrancos confusionales en torno a su definición, no se puede decir menos de *mianzi* (面子), generalmente traducido como “cara”. Entre los fundadores de la reflexividad sobre el concepto destaca el escritor y difusor de la cultura china Lin Yü-Tang, quien en su obra *My Country and My People*, se sumó –no sin orgullo– a la ola de pensadores que lo clasificaron en su mera “irreductibilidad” cultural. Así, no dudó en plantear que “cara” era “imposible de definir”. Apelando a su carácter “abstracto e intangible”, se refirió a ella como “el más delicado estándar de comportamiento por el cual es regulada la interrelación social china” (Lin 1935: 200-202).

Tampoco se quedó atrás el propio Lu Xun, padre de la literatura china moderna y principal abanderado del movimiento cultural del 4 de mayo de 1919,⁷⁹ quien se tomó el tiempo para dedicar una obra íntegra –*On Face* en su traducción inglesa– al análisis o más bien a las dudas en torno a esta noción digna de la etnometodología: “¿Pero qué es esta cosa llamada *cara*?, está muy bien si no te detienes a pensarlo, pero mientras más lo piensas más crece la confusión” (Lu Xun, 1934: 129).⁸⁰

Quizás el aporte más reconocido se le deba a Hsien Chin Hu (1944), quien, con un paso más hondo, comprueba que el concepto de “cara” no siempre puede ser traducido directamente como *mianzi*. En realidad, cuando los chinos hablan de la construcción de “cara” pueden estar apelando a dos significantes distintos, a dos diferentes criterios para evaluar la conducta y posición de alguien: *liǎn* (脸) y *mianzi* (面子). Siguiendo esta distinción: “(*Mien-tzu*)⁸¹ se refiere a la clase de prestigio que es enfatizada en este país [el autor escribe desde Norteamérica]: una reputación alcanzada a través de los logros de una vida por medio del éxito y la ostentación”. *Liǎn*, por su parte, “representa la confianza de la sociedad en la integridad del carácter moral de *ego*, cuya pérdida hace imposible para él funcionar adecuadamente con la comunidad. *Lien*⁸² es a la vez una

⁷⁹ Nunca está de más recordar que Lu Xun proviene precisamente de Zhejiang, donde nació en 1881 de una familia de letrados reducida a la pobreza, en Shaoxing.

⁸⁰ “But what is this thing called face?, it is very well if you don't stop to think, but the more you think the more confused you grow”.

⁸¹ El autor emplea el sistema de transcripción Wade-Giles. En este trabajo, el pinyin. *Mien-tzu* = *mianzi* = 面子. Para escribir los nombres de los autores chinos respetaré la norma de las ediciones originales.

⁸² *Lien* = *liǎn* = 脸.

sanción social que hace cumplir patrones morales y una sanción internalizada” (Hu, 1944: 45).

Es indispensable puntualizar, sin embargo, que el concepto de *mianzi* no está del todo desprovisto de contenido moral. Además, el significado de *liǎn* y de *mianzi* varía según el contexto verbal en que se emplee y tampoco está completamente diferenciado en qué medida son intercambiables en algunos contextos.

Diez años más tarde, Erving Goffman ensayó –en una revista norteamericana de psiquiatría y luego en el libro *The Presentation of Self in Everyday Life*– el análisis de “cara” desde su llamada “teoría dramática”, la cual clasifica el comportamiento social en dos categorías: el de la escena explícita (*front-stage*) y el de la trastienda (*backstage*). En esta división, la construcción de cara (*face work*) se encontraría en el comportamiento relacionado con la puesta en escena explícita frente a otras personas. En tanto, el comportamiento “no explícitamente público” contendría la autenticidad, el aspecto íntimo de una persona, el que puede ser expresado cuando existe un “vínculo expresivo” con el otro (Goffman 1955: 213-231; Goffman, 1956).

De esa manera y según Goffman, cara sería “el valor social positivo que una persona afirma de sí misma por la forma que otros asumen que él ha tomado durante un contacto particular. Cara es una imagen del sí mismo delineada en términos de atributos sociales aprobados” (Goffman, 1955: 213). Este “valor social positivo”, para todo chino –asegura– se correspondería con la necesidad de mantener ante otros la imagen de autorrespeto, conservando el aplomo y la elegancia, por ejemplo.

Con bastantes coincidencias sobre la implicación del Otro en su construcción, el concepto de “cara” llegó a ser tratado en las décadas siguientes en ciertas revistas de “sociometría” anglosajona. Entre estas publicaciones destacan las de Alexander y Knight (1971) y otras derivadas de las “teorías del management” empresarial, como las defendidas por el propio Alexander junto a Rudd (1981). De ellas es remarcable la definición de “cara” como “la imagen que uno intenta proyectar e infundir en el grupo”, lo que dependería tanto de la imagen del sí mismo, del rol de cada uno, del grupo de referencia y las “conjeturas acerca de cómo uno cree que está siendo evaluado” (Alexander and Knight, 1971; Alexander and Rudd, 1981).

Estudios más meticulosos, como los de David Yau-fai Ho (Ho, 1976) y los de Kwang-kuo Hwang (Hwang, 1987: 960) destacan que dependiendo del contexto, *mianzi* puede ser comprendido como derivado de un status adscrito -como el sexo, la apariencia física y el origen familiar- o bien puede derivar del status adquirido gracias al accionar de cada individuo. Sin la intención de contrariar sus clasificaciones y sólo con afán expositivo, basta con destacar que ambos autores coinciden en acotar “el verdadero valor social de *mianzi*” a las conquistas individuales. Se obtendrían triunfos particulares a partir de: a) la actualización y operacionalización de cualidades personales, entendidas como habilidades naturales que deben ser desarrolladas, o b) factores “no-personales” como la riqueza, autoridad y conexiones sociales (*guānxi*) entre otras, manejadas con mayor o menos habilidad por cada actor.

Las investigaciones de Ho se esfuerzan en acotar la particularidad del concepto “cara”, alejándolo de otros similares utilizados por la sociología occidental, como “autoridad” y “status”. El autor, al parecer diferenciando las bases de un control social “moderno” v/s “tradicional”, indica que la “autoridad” y el “status” siempre responden a un “control legítimo”, “institucionalizado” y “unidireccional”. En cambio la “cara” responde a un poder basado en la persona, y por esa razón es “invariablemente recíproco”. Por lo tanto, aunque este poder derive de una relación de autoridad institucionalmente “legítima”, a menudo sus obligaciones se extienden más allá del rol asignado formalmente por ella. Asumiendo una clara posición al respecto, subraya que el valor de “cara” en oriente tiene una clara orientación y acento en la reciprocidad de las relaciones, la dependencia mutua y la búsqueda de protección (Ho 1976: 874 y 883; Ho, 1974: 240-251).

Según me interesa del análisis de Ho, el valor del “individualismo occidental” no sería el más apropiado para comprender el significado de “cara”, en tanto ella no es algo puramente individual. Como la reciprocidad es la llave para comprenderla, la necesidad de extenderla a otros no es menos importante que cuidar la propia. Como acertadamente señala este autor: “En encuentros sociales, la pregunta por la cara frecuentemente emerge más allá del ámbito de la propia responsabilidad individual –es decir, no sólo de sus acciones, sino también de a) las acciones de la gente cercana asociada con él, la cual tiene relación con su cara, y b) cómo él y su gente son tratados por los otros” (Ho, 1976:

882). Esto no niega, en ningún caso, que *guānxi* y *mianzi* contengan y sean leídos como atributos personales.

En esta misma línea, algunos autores resaltan que junto a la construcción de *guānxi*, la problemática en torno a la búsqueda y mantención de “cara” (*yao mianzi*, 要面子) y el evitar “perderla” (*shi mianzi*, 失面子 o *diuliǎn*, 丢脸) constituyen elementos “primarios” en la sociedad china (Hwang, 1987: 961). Sin lugar a dudas, la importancia de las conexiones (*guānxi*) resulta un factor relevante en la conformación de *mianzi*, pues ellas “frecuentemente son tomadas en consideración por los otros para juzgar la totalidad del estatus social” (Jacobs, 1979; Hwang, 1987: 961).

Desvelando el peso cultural y la continuidad de estos patrones, Yan Yunxiang, en su estudio *The Flow of Gifts: Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village* (1996) ha demostrado que la extensa y densa red de reciprocidades basadas en *guānxi*, *mianzi* y *renqing* (la devolución del favor como obligación moral para mantener una relación) ha sobrevivido a las políticas económicas post-revolución de 1949. Lejos de estar en retroceso, se mantiene con fuerza incluso en zonas reconocidas por la sinología como de “tradición obrera” y por tanto asimiladas a pautas del trabajo moderno asalariado, como la provincia de Heilongjiang, al norte de China. Si bien las prácticas se mantienen, Yan describe cambios en la “naturaleza” del intercambio, en la estructura de la red y en los tipos de regalos debidos a alteraciones en el orden social rural (Yan, 1996).

Un último estudio imprescindible es *Face, Harmony, and Social Structure*, publicado por P. Christopher Earley en 1997. El autor presenta un modelo que explica el rol del concepto “cara” en lo que llama el “carácter de la identidad” de diferentes grupos chinos, según ingresan o no en estructuras “sociales”. Las formas que adquiere la construcción de “cara” serían la clave para explicar el tipo de identidad y el tipo de pautas a las que adscribe un grupo (Earley, 1997). Regresaré sobre esto en el transcurso del análisis.

En un aspecto remarcable para la mirada sobre el actual corpus, destaca una coincidencia entre Earley y Ho, alejando definitivamente el concepto “cara” de su pretendida clausura o “intraductibilidad” cultural. Earley, al definir “cara” como “la evaluación del sí mismo basada en juicios internos y externos (al individuo), referidos a

la adhesión de una persona a las reglas morales de conducta y a la posición respecto a una estructura social dada”, no limita la aplicabilidad del concepto sólo al mundo asiático, ni menos a una esencia propia de la cultura china (Earley, 1997: 43). El autor resalta entonces que pese a las diferencias que puede haber entre las concepciones de “cara” entre ciertas culturas, “todas ellas tienen un concepto de cara y este concepto influencia el comportamiento básico y las acciones” (Earley, 1997: 14). Asimismo, Ho se esmera en destacar, con un énfasis más bien funcionalista, que la construcción de “cara” es “inmanente a los conflictos humanos”, en tanto la representación “cara” a “cara” es algo que “nadie puede evitar”, está presente en todas las sociedades y es reconocido por cualquiera que tenga un mínimo de habilidad en una negociación (Ho, 1976: 881).

Ambos, sin embargo, al proponer estas comparaciones funcionales o técnicamente equivalentes, no deslindan el peligro que representa el realizar equivalencias directas entre rasgos aislados de diferentes sistemas sociales, lo que puede inducir a identificar erradamente como iguales propiedades estructuralmente diferentes (Bourdieu, 1997: 16).

Obviando la perseverancia que impone cierta academia en definir “científicamente” el concepto de cara -lo que en muchas ocasiones sólo ha empantanado su estudio-, en este trabajo parece más cuerdo ponerlo en juego como “capital simbólico”. Es decir, no comprenderlo (ni menos definirlo) en base a ciertos contenidos fijos, reificados e inmutables, sino “simplemente” dar cuenta de los discursos que lo legitiman, las diferentes posiciones de los actores que lo reconocen. Se abre una entrada, entonces, para entender este capital “como una propiedad cualquiera (...) que, percibida por unos agentes sociales dotados de las categorías de percepción y de valoración que permiten percibirla, conocerla y reconocerla, se vuelve simbólicamente eficiente, como una verdadera *fuerza mágica*: una propiedad que, porque responde a unas ‘expectativas colectivas’, socialmente constituidas, a unas creencias, ejerce una especie de acción a distancia, sin contacto físico” (Bourdieu, 1997: 171-172).

Este capital simbólico, por tanto, sólo existirá en la medida que sea percibido por los otros como un valor. Es decir, no tiene una existencia real, una referencialidad

directa, por así decirlo, sino un valor efectivo que se basa en el reconocimiento por parte de los demás de un poder a ese valor.

Ensayaré entonces en la búsqueda de algunos elementos, sólo algunos, que permitan esbozar cómo se ha podido producir dicha creencia, qué labores socializadoras, qué series de acciones han sido necesarias para que emerjan “unos agentes dotados de esquemas de percepción y de valoración que les permitirán percibir las conminaciones inscritas en una situación o en un discurso y obedecerlas” (Bourdieu, *Ibid*: 173). Por cierto, tal conformación se enmarca en las disputas propias de todo campo social, formado y cruzado por campos de fuerzas, en los que se desarrollan los conflictos específicos entre los agentes involucrados, quienes se enfrentan en diversas visiones que luchan por imponerse, en la búsqueda por el control del campo.

a) Mianzi v/s Liǎn: “Dinero, dinero, dinero”

Junto a las estructuras del *guānxi* y sus diferentes valoraciones, sus reglas de conformación y mantención, el concepto de “cara” es la principal fuente de diferenciación interna reconocida en el mundo chino. Si bien es mencionada por todos los chinos como la máxima expresión del valor social, su contenido no suele responder a una unidad. Más bien al contrario, es posible rastrear sus fisuras y versiones encontradas, según sea el dispositivo de producción discursiva al que apela cada hablante.

La primera gran divergencia se refiere al peso que se le atribuye a la distinción entre *liǎn* y *mianzi* en la construcción interna de “cara”. Como mencionaba, el primer concepto remite a los aspectos valóricos, al cumplimiento de las pautas éticas esperadas por un colectivo, a la construcción de una cara “honesta y decente” (Hu, 1944: 62). El segundo se refiere al prestigio, al estatus, al reconocimiento social de la posición de alguien. Ambas, en todo caso, apelan a la construcción que hacen los “otros” respecto de cada sujeto. La propia comunidad es quien constituye una especie de espejo del sí mismo y de cada uno ante los ojos del colectivo. Resulta evidente que el peso relativo de cada eje y a la vez la conformación de las jerarquías dentro de cada uno de ellos será objeto de disputa en el discurso de los chinos migrantes, en su empeño por el control de la hegemonía del grupo, por construir y acumular capital simbólico.

¿Pero en qué campos discursivos operan estas distinciones sobre los valores del prestigio? ¿Qué se debe hacer en cada caso para tener prestigio y ser reconocido por el otro? Las respuestas, o más bien las tendencias de las respuestas dependerán del segmento en el que se ponga la mirada y en la valoración que se haga respecto al rol que juegan las concepciones de reciprocidad a las que se apele.

Entre los de Qingtian se aprecia más reiteradamente un discurso que se explica desde la importancia del *liǎn*, el cumplimiento de la pauta valórica como generadora de “peso”, de “nivel”. Dicha pauta suele ser significada dentro de un canon de ayuda colectiva, de sostener ante los otros una imagen relacionada con ser un individuo “confiable”. Esta confianza presenta a su vez dos aristas: por una parte significa que se puede apelar a una persona para solicitar ayuda, de quien se espera el primer don, y por otra, se espera un acto de reciprocidad del demandante.

El primer caso (*liǎn*) incluye gente de “peso” que ha construido su cara gracias a la entrega de “dones” leídos como afán de bienestar colectivo: facilitar una casa para realizar clases de chino para niños, otorgar préstamos en dinero, donar tiempo de trabajo o asesorías para la instalación de algún recién llegado, etc. Se apela entonces a la “cara” como un bien común, una posición, una jerarquía reconocida y legítima a la que se puede acudir –por ejemplo– con el fin de resolver problemas internos.

“Si alguien tiene un problema con otro, entonces esa persona puede buscar a alguien que tenga cara para resolver el conflicto. La persona con cara es alguien que todos respetan. Nadie dirá que no a la solución que él proponga. Si es una persona con lian, honorable, es una persona con poder”.

“Mianzi significa tener una posición muy alta. Entonces en un conflicto una persona que tiene mianzi tiene poder y puede negociar mejor. Todo el mundo le tiene respeto. Por ejemplo si tú eres gobernador o él es tu amigo, entonces lo que tú has dicho, todo el mundo debe hacerlo, tienes mianzi. Claro. Pero no basta con que una persona tenga dinero y poder, debe ser una persona con virtudes, que todos sepan que es honorable, que no busca su bienestar personal, es una persona con liǎn”.

En el caso de la confianza en el demandante de ayuda, se espera de él un comportamiento adecuado a las normas de la reciprocidad según el nivel en que se encuentre. Si es dentro de la familia, se enfatiza que la primera donación nunca se hace con ánimo de esperar alguna retribución, sino simplemente porque quien la hace tiene *liǎn* y porque opera dentro del *yì* (义, rectitud, justicia). Lo tácito, sin duda, es que tal persona sí debe “devolver” el don primero (generalmente dinero), esforzándose por hacerlo y mostrando un comportamiento laboral adecuado, de lo contrario pierde “cara”. Como señala un informante: *“Si veo que alguien pasa todo el día en las máquinas tragaperras, o no trabaja, no le prestaré dinero nuevamente, aunque sea de la familia. Por lo general esa gente no tiene ‘cara’, aunque está tratando de formársela”*.

Algo similar ocurre con las personas que obtienen dinero “de mala manera”, por medio de engaños o participando en mafias:

“Alguien puede tener mucho dinero pero si la comunidad se entera de que es mal dinero, pierde cara. Si no tiene cara, deberá esforzarse por ganarla”.

“Un mafioso, por ejemplo, también trata de ganar cara, mostrándose como hombre con liǎn, como hombre de peso. Puede que la comunidad no se entere de que es un mafioso, pero si se entera, esa persona pierde su ‘cara’ ante los demás”.

La apelación a la cara como *liǎn* explica, por ejemplo, la posibilidad que tendrían todos los jóvenes para empezar a construirla aún sin tener dinero, siguiendo un parámetro tradicional de respeto familiar y valoración colectiva de sus “méritos”. Sin embargo, la obtención de un capital monetario inicial es considerada una pieza clave para comenzar a construir y acumular “cara”:

“Aunque no tenga nada, no tenga dinero, un joven puede llegar a tener cara si es correcto, si tiene yì; si ayuda a otra persona, por ejemplo, tiene y está ganando cara. (...) Un joven sin dinero puede empezar a construir cara si es buena persona. Si es esforzado y respetuoso con sus padres, con sus mayores, si ayuda a los demás. Entonces sus padres o los

amigos de su padre podrán empezar a ayudarlo para construir cara, confiando en él para que instale su comercio, por ejemplo”.

De las citas anteriores se desprende que para “construir cara” se espera del otro un comportamiento acorde con su posición, lo que incluye el respeto de cierta legitimidad interna en la que el valor del dinero es considerado discursivamente sólo en un segundo nivel, aunque no por eso menos importante.

En el discurso de los qingtianeses, entonces, opera un dispositivo que conjuga los dos aspectos (*liǎn* y *mianzi*), situando la primacía en el primero de ellos, comprendiéndolo como base necesaria para la reproducción del colectivo, en tanto canon identitario que debe ser transmitido a las nuevas generaciones.

Sin embargo, sus discursos insinúan también un trastocamiento, una puesta en suspenso de las leyes familiares de la buena fe y la “inocencia” del don sin expectativas de retribución. Como quedó expresado en el capítulo anterior, las leyes del cálculo, que se encontraban “culturalmente” reprimidas dentro de cada familia, se han ido afirmando progresivamente. La economía doméstica, que tradicionalmente dominaba y controlaba los asuntos económicos en general según relaciones de parentesco y cercanía, está dando paso a un modelo inverso, pasando a concebir las propias relaciones de parentesco según el modelo de las relaciones económicas. Siguiendo a Bourdieu (1997) y también a Dumont (1977)⁸³ se podría plantear que la constitución de la economía como subsistema autorreferente y autónomo, es decir la “economía en tanto economía”, proceso que se constata en las sociedades europeas occidentales, se produce en paralelo con la “constitución negativa de islotes de economía precapitalista que se perpetúan en el universo de la economía como tal. Este proceso corresponde a la emergencia de un campo, de un espacio de juego, lugar de juego de un tipo nuevo, cuyo principio es la ley del interés material” (Bourdieu, 1997: 175).

La familia china, tanto por las pautas internalizadas en origen como por la ideología dominante en la sociedad de recepción, se encuentra sometida a dos tipos de

⁸³ Recordemos que en *Homo aequalis*, Dumont reitera esta autonomización del campo económico como característica de la modernización occidental: “[después de haberse separado de la política] lo económico se había emancipado también de la moralidad” (p. 46). “En el sistema económico (...) cada sujeto define su conducta por referencia sólo a su interés propio” (p. 98); “el sujeto humano particular está emancipado de las coacciones morales” (p. 101) (Dumont, 1977).

tensiones: las fuerzas de la economía y las fuerzas de la necesidad de cohesión interna. Sin embargo, según veremos, estas fuerzas aparentemente contradictorias, a fin de cuentas “tienen que ver con el hecho de que la reproducción del capital bajo sus diferentes formas dependa, en gran medida, de la reproducción de la unidad familiar” (Bourdieu, 1997: 179).

Entre los empresarios de Wenzhou, por su parte, este tránsito resulta más evidente. Aquí el énfasis suele ponerse en la cara como *mianzi*, en los componentes asociados al estatus, generalmente económico, que se debe buscar como ideal social. Aparece entonces con fuerza la homologación de cara con *mianzi*.⁸⁴

“Ganar cara, tener mianzi... es un vicio –explica un empresario-. Todos estamos construyéndola, nadie se escapa de eso, si no tienes mianzi, no eres nadie. Es verdad que el dinero no tiene valor por sí solo, que se debe equilibrar con la rectitud. Pero sin él, no es posible hacer nada. No puedes tener cara, ni ayudar a nadie si no tienes dinero”.

“Mianzi es lo más importante, nadie quiere ser pobre, todo lo contrario. Los chinos quieren tener dinero, dinero para tener cara. Por eso hacemos negocio, por eso estamos acá... construyendo cara, quien diga que no, está mintiendo”.

“Empresa más grande, más negocio, más inversión, más cara tiene el dueño. La mayoría acá tiene una sola tienda, es poco dinero el que se necesita, además entre chinos nos ayudamos. Es chino con poco mianzi”.

Pese a que en algunos casos se mantiene la distinción entre los dos aspectos de la construcción de cara, los discursos denotan un notorio avance de cara como *mianzi*, comprendido en su aspecto puramente económico e incluso monetarizado, en desmedro de los elementos del *liǎn*, los cuales, pese a que a veces son mencionados, inmediatamente se reconoce que no siempre operan en las prácticas del grupo.

⁸⁴ Se podría, a partir de esto, plantear la cercanía con los postulados de Earley, al menos en su propuesta relacionada con que la primacía de *liǎn* suele darse en las comunidades chinas que mantienen algún sustrato de colectivismo, a diferencia de las que se encuentran más inmersas en “parámetros societales”, donde primaría la cara como *mianzi* (Earley 1997: 133). Pese a lo anterior son absolutamente discutibles sus categorizaciones –asumidas de Fiske (1991)- en relación a cuatro “modelos de intercambio y asignación”, a saber: por repartición comunitaria, por ranking, igualitario, de mercado y precio, los cuales determinarían el tipo de regulación de la cara en cada una de ellas (Earley: 1997: 120).

Aunque es fácilmente identificable la homologación de “cara” con *mianzi*, en especial entre los grupos empresariales más exitosos (generalmente wenzhouneses o chinos de zonas urbanas, con más dinero para inversión local), la tendencia al gasto ritual como expresión de poderío, de ostentación de “cara”, permea en mayor o menor medida a todos los segmentos, en especial a las generaciones más jóvenes, sin mayores distinciones de origen territorial. En ese sentido, todos ellos identificarían la cara como *mianzi*, según explica un qingtianés de 28 años:

“Mis padres me decían que ahorre, que ahorre, que si puedo ahorrar todo, pues que lo haga. Eso está cambiando muy rápido. Los jóvenes estamos más abiertos al consumo, queremos probar cosas nuevas. Por qué no, si a todos nos gusta cierta comida, si a todos nos gusta cierto coche, cierta comodidad en la casa... El mundo actual es una gran mezcla. Todos conocemos qué hay de bueno en cada parte y queremos cogerlo. Yo no sé cómo van a pensar mis hijos, pero sí sé que serán muy diferentes a mí y más diferentes todavía a mis padres”.

Y lo refrendan los chinos de Wenzhou, como los siguientes, de 30 y 34 años:

“Los chinos son todos iguales, nadie quiere gastar en nada, pero cuando gastan, es para tener cara, mianzi. Ahí no importa mucho el gasto. Eso quiere decir que ya tienen dinero suficiente para hacerlo. Quieren lucirlo. En la gente joven eso está cambiando, gente de 20 años te digo. Sí, ellos salen más, los puedes encontrar en un bar, o tomando un café. Incluso puede que junten dinero para viajar y conocer otras partes del mundo... eso también les da caché... Pero la mayoría no tiene mayor iniciativa. Siguen a sus padres. Pero como te digo eso está cambiando, chino joven de hoy no es igual que chino joven de hace 10 años”.

“Yo diría que los jóvenes gastan más, sí, así es. Y no están fuera del mianzi. También están construyendo cara, pensando cómo independizarse”.

O cómo se queja un chino de Macao, al describir la principal preocupación que él ve en sus compatriotas:

“Los jóvenes un poco mejor... Un poco mejor que sus padres. Pero los chinos en general no salen a tomar un café, no van por aquí o por allá, ni jugar en lugar público. Ellos sólo en su casa o sentados en la caja. Ahí, para no gastar... no quieren gastar. Yo les digo “Joder, tío, si vale un euro”. Y ellos “No, si vale un euro, es mucho dinero...” Mira aquí a tu alrededor, ves algún chino en este café... ¡Yo no veo ninguno! Todos están currando. Y a la hora que sea siempre es lo mismo”.

Se percibe entonces un cambio, más notorio en las nuevas generaciones, que puede ser interpretado como el paso desde unas pautas *comunitarias* a otras *societarias*, cambio diacrónico que los jóvenes vivencian en la sincronía de una nueva realidad horizontal, más abierta y con posibilidades de consumo, pero también más competitiva, donde la “cara” se adquiere de manera ineludible en el mercado y requiere por tanto la acumulación de capital.⁸⁵

“Los hijos de nosotros ya van a ser todavía más diferentes. Los que nacen acá serán españoles, pero sabrán hablar chino, esa será una diferencia con la gente de acá. Por eso tendrán más oportunidades que los españoles. Tenemos vínculos con otros países y mis hijos tendrán aún más. Vivirán un mundo más duro, con más exigencias, pero tendrán también más oportunidades y capacidades que otros porque sabrán manejar mejor el dinero, cómo hacerlo”, asegura un chino emprendedor de Wenzhou.

“La mentalidad de los viejos es muy estrecha, sólo tienen un objetivo en la vida: los hijos y la familia. Nosotros, los jóvenes, vemos otras posibilidades, queremos aprovechar las oportunidades y lo que se nos ofrece. Tenemos más mundo y conocemos más. El rol de internet es

⁸⁵ Es común insertar los cambios en los patrones de “cara” en el mundo chino apelando a las distinciones *durkhemianas* de la división del trabajo social, constatando el paso de una solidaridad mecánica a una más orgánica (Durkheim, 1933 [1893]). Aplicando a Claude Dubar se podría complejizar el tema, al proponer la hipótesis de una creciente identidad reflexiva en la sociedad moderna (“Sí mismo como distancia respecto de los papeles”). Según el autor, el vínculo societario, “en tanto lazo voluntario no es sólo la eficacia y la consecución de los objetivos de acción, sino también el reconocimiento de cada uno de los compañeros como actor personal a la vez que social”. En ese sentido, y en plena coincidencia con la data analizada, las acciones colectivas serían cada vez más diversas, mezclando no sólo lo público y lo privado, sino también lo económico y lo afectivo. Las “acciones colectivas”, entonces, no estarían atrapadas en el puro economicismo (Cfr. Dubar, 2002: 221-222).

importante y también el testimonio y las experiencias de los que han salido. Si algo se te pone enfrente, es por algo y hay que aprovecharlo. Hay que vivir según las capacidades de cada cual, cada persona aprovecha según sus capacidades y hay que ponerlas a prueba y desarrollarlas”, comenta otro wenzhounés que bordea los 30 años de edad.

En este marco de cambios, es necesario detenerse un momento en las diferencias que se aprecian en las legitimidades sociales asociadas al gasto y al don. Todo parece indicar que la característica introyección del sacrificio, la cual sería una de las bases de la modernización occidental, en tanto permite el fin del gasto entendido como quema comunitaria de la acumulación del excedente (*comunitas*) y posibilita el “ahorro ascético” del individuo moderno (*societas*), ensamblaría en algún punto con el valor chino tradicional que destaca el ideal de austeridad y “ahorro”, propugnado desde las *Analectas* de Confucio.

En palabras de Confucio, como se lee en *Analectas* 7.36: “El Maestro dijo: La opulencia puede conducir a la arrogancia, y la frugalidad a la tacañería. Es preferible ser tacaños que arrogantes”. Sin embargo, pese a los múltiples ejemplos de estímulo a la vida frugal y al ahorro, éste último no se entiende sino como una predisposición a cultivar públicamente *mianzi*. Por dar algún ejemplo, en *Analectas* 8.13, el propio Confucio alecciona: “...Brillad en un mundo que sigue la Vía; ocultaos cuando el mundo la pierde. En un país en el que prevalece la Vía es vergonzoso permanecer pobre y anónimo; en un país que ha perdido la Vía, es vergonzoso convertirse en alguien rico y recibir honores” (Confucio, 1998).

Si bien los criterios de acumulación (ahorro) podrían encontrar algunos parámetros comunes, aunque fundamentados y originados en diferentes procesos históricos, la tensión se haría evidente en los criterios que legitiman el gasto. A diferencia de la modernidad occidental, en el caso chino suele legitimarse en términos de “donación” colectiva, la cual obviamente tiene su correlato en la búsqueda de la armonía social tradicional. Desde ese aparato discursivo, se critica la “inutilidad” del gasto consumista individual en tanto no aportaría a dicho armonioso fin. Es esta

armonía, el equilibrio social que se obtiene básicamente por el respeto jerárquico propio del *wulun*, la que comienza a verse tensionada en los actuales discursos.

Sin embargo, la “apertura” al consumo en el mundo chino, más que una tensión modernizante, habla de la presencia de dos tipos de gasto que coexisten en sus prácticas sociales: los que se podrían identificar como “rituales” y los “individuales”. De la existencia de ambos hay referencia muy anterior al ingreso en los patrones de racionalidad moderna. En las propias *Analectas* –predicadas por Confucio en el siglo VI a.c. y recopiladas escrituralmente al menos desde el siglo III a.c.– se encuentran alusiones a ambos gastos. En una apelación directa a la acumulación individual ostentatoria, se lee en el Cap.4.5: “El maestro dijo: *ser rico y tener rango es algo que todo el mundo codicia*”. O bien en el 8.16, estimulando el gasto ritual asociado a *mianzi*: “No puedo encontrar defecto alguno en Yu. Comía y bebía frugalmente, pero mostraba una absoluta devoción en sus sacrificios a los espíritus; se vestía pobremente, pero sus túnicas ceremoniales eran magníficas; su morada era modesta, pero empleó su energía en canalizar las inundaciones. No puedo encontrar defecto alguno en Yu” (Confucio, 1998).

Considerando esa profundidad histórica, es posible plantear que la entrada al espacio de la modernidad ha tendido a reforzar patrones asociados al *mianzi*, ligándolo a un proceso de monetarización de las relaciones, lo que se aprecia con fuerza en la creciente relevancia que adquiere ante los ojos del grupo, en un primer nivel, el “gasto individual” frente al tradicional “gasto ritual”.

El “gasto ritual” se puede leer como anclado en prácticas de representación agonística tradicionales, generalmente entre familias que demuestran sus respectivas posiciones a través de los bienes “ofrecidos” –por ejemplo- en una comida retribuable, o bien en el “gasto” ostentado por las “cabezas” de la comunidad en la fiesta oficial del Año Nuevo Chino, en un derroche representado tanto para españoles como para chinos migrantes.⁸⁶

⁸⁶ Quizás en una línea similar, en “La noción de gasto”, George Bataille introduce en el orden económico la inevitable y evidente presencia de la actividad inútil, excedentaria, presente en todo sistema humano. A los clásicos criterios económicos “restringidos”, basados en la escasez, la conservación y la ganancia, contraponen los propios de una “economía general”, preocupada de administrar el derroche, la exuberancia, el excedente. En una sociedad mercantil, el ceder mercancía sin esperar retribución monetaria suele ser interpretado una pérdida, una destrucción parcial. Al contrario, Bataille constata que

En coexistencia con esas prácticas tradicionalmente “colectivas” ingresa el patrón de consumo “individual”, un gasto –por cierto- nunca concebido fuera de la construcción social de la “cara”. Al contrario, esta nueva “quema individual de excedentes” sirve para construir *mianzi*, para representar una posición en la lucha por la jerarquía según una lógica agonística.

En tal ostentación individual de la posición, la escala del prestigio viene dada por los parámetros de mercado. El *valor de cambio* de un objeto suele tener, en ese marco, un correlato idéntico en la escala del prestigio a la cual es “trasladado”. Entonces a mayor precio de un bien cualquiera, mayor distinción dentro de la comunidad. Resulta evidente que esta última construcción agonística no difiere mayormente, en este aspecto, de los patrones de la distinción de una sociedad capitalista: más bien se ha engarzado en ellos. Incluso se aprecia en ciertas “élites empresariales” la necesidad de nuevas distinciones en cuanto constatan el “desgaste” simbólico en el que caen ciertos objetos debido a su masificación “excesiva” en la comunidad:

“Los coches, la ropa, aunque no se diga, uno está siempre mirando, viendo, qué tiene el chino de al lado. Cuando tiene cara, un chino siempre quiere distinguirse. Por ejemplo, yo creo que uno debe andar siempre bien vestido, cuidarse. Creo que los chinos debiéramos andar siempre bien vestidos... sé que no es así en todos... Hay ropa que yo no usaría, o que no le compraría a mi esposa. Ella también debe lucir bien, entonces no vamos a comprar ropa en un bazar barato de Todo a Cien”.

“Uno ve cosas que hace un tiempo te daban caché, y de pronto empiezan a parecer de mal gusto. Si quieres mianzi, hay que saber donde elegir. No se trata de ser frívolo, de tener vacío (sic), sino de querer mostrar la prosperidad. El chino busca ser especial, original, entonces, si puede, no compra cualquier cosa”.

El patrón de la nueva distinción, necesaria debido a la “contaminación” simbólica del objeto, nuevamente está dado por la oferta del mercado, el cual si bien “democratiza” a partir de la posibilidad de consumo de ciertos bienes masivos, en un

la sociedad actual produce un molesto excedente, el cual debe ser destruido, induciendo al sacrificio, en una destrucción de bienes que no están mediatizados por el funcionamiento del capital (Bataille, 1987: 23-43 [1933]).

gesto paralelo da respuesta a esta nueva necesidad de distinguirse, posibilitando la diferenciación social a partir de un pequeño nicho de mercado con objetos para consumo exclusivo. Como narra un chino de Rui'an, respetado como empresario con mianzi

“Te vas a reír, pero conocí un chino que sólo quería usar ropa de marcas italianas. Pero no quería gastar, porque es cara, entonces la familia le mandaba ropa falsificada. Y el chino feliz”.

Casos como el anterior, quizás menos extremos, generalmente son narrados no desprovistos de un toque de sorna, pero siempre surgen a la hora de explicitar “la nueva escena” del mundo chino.

En ambos ejemplos de gasto excedentario, destaca el rol que le cabe a la triangulación de un tercero en la conformación de las legitimidades internas. En el primer caso (gasto ritual), la representación de la comunidad se legitima por el reconocimiento de las autoridades locales españolas a la elite china, la que ratifica y solidifica su posición a través de este reconocimiento. En el segundo caso, el rito individual requiere de los parámetros del consumo y de una escala de generación del valor determinada por el mercado.

“Todos están buscando tener cara, sólo por aparentar. Un tío el otro día se compró un coche carísimo, sólo por la cara. Yo le decía: “Pero tío, si eso te va a sobrepasar, no te da la vida para eso”. “Es que debo tener cara -me decía- ¿Cómo no voy a tener cara?”. Y ahora lo ves y sólo dice: “Tengo que pagar, pagar, pagar”. ¡Y joder, tío!, si después se anda quejando de que todo está tan caro”.

Pese a las primeras distinciones entre *lián* y *mianzi*, es evidente la tendencia a priorizar el componente *mianzi* como el que realmente opera en la construcción de la cara. Aunque está más presente en el discurso de los wenzhouneses, se trata de un elemento transversal reconocido explícita o tácitamente por todos los segmentos chinos. En este tránsito incluso es posible observar un proceso de fetichización de ciertos objetos prestigiosos, como los coches deportivos o algunos modelos de teléfonos

móviles, símbolos de estatus en la comunidad.⁸⁷ Esto reitera la necesidad de la triangulación social en la conformación de la jerarquía interna: hay un otro intra-étnico, pero la jerarquía en gran medida depende de un otro extra-étnico que la legitima. Lo explica con certeza un empresario de Rui'an:

“El chino ya no está encerrado en su cultura, quiere saber del mundo. Quiere tener estatus, que lo vean, lucir lo que tiene. Sabemos que los españoles nos miran, que algunos tienen envidia, muchas veces no entienden cómo prosperamos tan rápido. Entre nosotros decimos... mira la cara que pusieron cuando me vieron con el coche nuevo. Eso generalmente no se dice, el chino oculta a veces los negocios que está haciendo para no despertar sospechas, para que no hablen mal. Pero llegado el momento siempre se luce, busca el caché”.

Y continúa:

“Hay coches más prestigiosos que otros. Un Kia Sorento no tiene comparación con un Hyundai cualquiera. O no vas a comparar la ropa de Gucci con la de Zara. Yo creo que los chinos debemos andar bien vestidos, arreglarnos -reitera desde su traje impecable, de dos piezas-. La mayoría sí lo hace, o al menos le gustaría”.

Es el contacto inter-étnico el que está generando un nuevo aparato discursivo entre los chinos de Asturias. Tal como sucede con la construcción de *guānxi*, el *mianzi* genera tensiones y pugnas dentro del grupo, nuevos discursos circulantes, los que permiten dar cuenta de la existencia de diversas redes dentro del campo -siempre polivalente- en el que se ubican agentes en pugna por posicionarse en el espacio social y ser reconocidos a la vez como un *otro* legítimo en el contexto asturiano.

No pretendo caer en la ya extensa y gastada discusión relacionada con las bases del multiculturalismo y su ingente producción textual, pero me parece relevante en este punto destacar lo que desde Hegel se considera el fundamento del reconocimiento en

⁸⁷ Los viajeros del siglo XVIII relacionaron el fetiche con el objeto “inanimado” que en las sociedades primitivas centralizaba el culto religioso. Marx parece tomar de ahí su concepto de fetichización, el que aplica a la sociedad capitalista en tanto cosifica relaciones sociales. Para Lacan, un objeto fetiche es el sustituto simbólico del falo de la madre; recuérdese que define falo como el significante del deseo del Otro, lo que podría iluminar más de una interpretación de *mianzi* (Lacan: 1958, pp.285-290 y 1961, p.278).

occidente. Me refiero a la constatación del “deseo de reconocimiento” como un sustrato político moderno, lo cual, según vemos, tiene un claro paralelo con las formas de construcción de *mianzi* en el mundo chino.

Como describe Kojève comentando a Hegel, el hombre “no se experimenta humano más que si arriesga su vida en función del deseo”. En esa lucha de mi deseo con el deseo del otro, “yo quiero que él reconozca mi valor como su valor [...] Dicho de otra forma, todo deseo humano [...] es, a fin de cuentas, función del deseo del reconocimiento [...] Sin esta lucha a muerte por el prestigio, no habría jamás habido seres humanos sobre la tierra. En efecto, el ser humano no se constituye más que en función de un deseo que se refiere al deseo del otro, es decir –a fin de cuentas– de un deseo de reconocimiento” (Kojève, 1947: 14).

En otras palabras, los seres humanos sólo se constituirían como sujetos al lograr el reconocimiento del otro, cuando esa imagen que se tiene de sí mismo es revalidada por ese otro que está enfrente. Hegel reconoce que los seres humanos se mueven “naturalmente” en la búsqueda del bienestar (como propone el pensamiento liberal clásico, de Locke, por ejemplo), pero se alcanza la “plena humanidad” cuando incluso se arriesga la vida por “el deseo del deseo”, por el reconocimiento de otra conciencia. En su extremo, Hegel plantea incluso que la verdadera libertad sólo se experimenta en esa lucha por el reconocimiento.

Es difícil no poner este análisis en relación con lo recién descrito, referido a la forma de operar del don agonístico y la triangulación de las posiciones intraétnicas, visiblemente remarcadas en las pautas de acción de los chinos y su búsqueda de *mianzi*.

En este sentido, aparte de la polivalencia y las disparidades en torno al concepto en sí, se constata que la definición de “cara” se inserta también en otra lucha, acotando una arista relevante, relacionada con las prácticas de dos tipos de chinos. Se trata de la pugna entre aquellos que consideran que la construcción de “cara” es absolutamente intra-étnica, que no considera la “mirada” de los españoles ni debiera hacerlo, y otra posición, contraria, que defiende la “urgencia” de “abrirse” a la construcción de “cara” tomando en cuenta a *los otros*, a la sociedad nativa.

“No me importa lo que diga el español, la cara se hace entre nosotros los chinos, el resto no entiende lo que estamos haciendo. Yo tampoco tengo interés en lo que hacen afuera”.

“No puede ser que estemos sólo construyendo cara sin importar el mundo de España. Estamos acá, vivimos entre ellos y muchas de nuestras costumbres ya son como las de ellos. No es posible hoy que alguien tenga cara entre los chinos y no sea considerado por los asturianos. Si español no mira, chino tampoco”.

Quizás sin mayor conciencia discursiva, o definitivamente sin ella, los hablantes tienden a construir dos núcleos culturales opuestos (oriente/occidente) para explicar tanto sus comportamientos individuales como para definir las prácticas de su grupo. Son frecuentes las apelaciones a fundamentos y diferencias culturales para justificar ya sea la necesidad de construir “nuevas caras”, que contemplen al otro occidental, o bien la necesidad de “mantenerla” como sello no sólo de unidad étnica y de reconocimiento, sino incluso de superioridad cultural.

Veamos algunos ejemplos que responden al dispositivo que produce un discurso asociado a la diferenciación étnica y por tanto a la construcción de *mianzi* como herramienta intra-étnica:

“Los chinos tenemos nuestros valores, valores nuestros, y debemos transmitirlos a nuestros hijos. Si alguien ya no quisiera tener cara, quiere decir que ese padre no hizo bien su labor, que educó mal a su hijo, lo mismo si no entiende que se debe comportar con yì”.

“Mianzi es sólo entre chinos. Es la forma que tenemos nosotros los chinos para saber quién vale. Puede ocurrir que para nosotros alguien vale mucho y para un español no. Pero eso es porque no pueden entendernos. Aquí en España no tienen mucho contacto con el mundo, nosotros estamos en muchas partes y conocemos más. Por eso la envidia, no entienden que construyamos cara tan rápido: ‘Ah!, Ese chino es mafia...’, ‘Ah!, Ese chino falsifica’. Pero estamos acostumbrados. No pueden entender que para nosotros el que tiene mianzi es superior, no es cualquier cosa”.

Y otros representativos del dispositivo que genera un discurso que apela a la universalidad del *mianzi* y por tanto, a la necesidad de la apertura étnica:

“Tenemos que ver lo mejor de cada lado, de España y de China, de sus mundos, para cogerlo y fortalecernos. Chino con mianzi se ayuda en españoles con mianzi. Chino busca buena gente en España”.

“Yo creo que no hay diferencia, que en todo el mundo se busca tener prestigio, ser un hombre de bien. ¿Quién quiere hacer el mal? ¿quién valora lo malo? España y China en ese sentido son igual”.

“Acá es igual, el que tiene cara es el que tiene dinero, igual que en todo el mundo, igual que en China. Si no hay dinero, no hay posibilidad de nada”.

Asociada al purismo oriental del primer grupo, no resulta extraña la presencia de quienes alegan algún grado de “intraductibilidad”, de imposibilidad de comprensión entre culturas. Por ejemplo, cuando un empresario es descubierto en alguna irregularidad según los parámetros locales, es común que defienda su “cara” apelando al desconocimiento de las pautas legales españolas y que justifique su accionar desde la legitimidad de su propia cultura.

“Hay empresarios que no pagan la seguridad social. Pero de todas maneras le pagan más a sus trabajadores en comparación con lo que ganarían en China. Además les dan habitación, entonces la gente está contenta. Ese chino tiene cara, es de respeto”.

Para completar el cuadro referido a la construcción de *mianzi* y su definición por los propios actores, un punto relevante se aprecia en el grupo de chinos que lleva más años viviendo en Asturias, generalmente “migrantes isla” que llegaron de Hong Kong o de otras zonas altamente urbanizadas, con anterioridad al grueso de la inmigración china. Como señalé en el Cap. II.2, en algunos de ellos destaca un dispositivo de producción discursiva que apela a la negación de cualquier contenido cultural chino y a la defensa de una cultura española inventada a partir de una suma de estereotipos y esencias, a la que se dicen absolutamente integrados. Son comunes las alusiones a las bondades de España y los españoles, su “elevada cultura”, sus “buenas maneras”, su

“acogida” al inmigrante, su calidez y sinceridad “a diferencia del mundo oriental”. En este contexto, hacen gala del desconocimiento del concepto de “cara” y más aún de nombres tan “étnicos” como *mianzi* o *liǎn*.

Al margen de dichas tensiones, o más bien en una existencia paralela, resulta innegable la notable presencia de elementos constitutivos comunes a todos los chinos, como verdaderas olas centranes, que arrastran hacia un mismo e inevitable punto a quien se sumerge en ellas, es decir todos los chinos de Asturias que mantienen algún contacto entre sí. Entre ellos, la ley de acumulación del capital simbólico parece en ocasiones tener una sola gran regla: “construir cara”, “acumularla”, “no perderla”. Y esta única ley parece tener un solo contenido, un único e incuestionado camino: acumular dinero para demostrar poder, ostentarlo. Como señala un chino cantonés perteneciente a las jóvenes migraciones, quien comparte la apremiante necesidad de “tener capital” para tener *mianzi*, pero critica la falta de perspectivas del mundo qingtianés:

“Dinero, simplemente el dinero, tener cara consiste en eso. Si por eso ningún chino sigue estudiando. Fíjate: todos los que tienen 18 ó 20 años no siguen estudiando, no van a la universidad. No les interesa. Con esos chinos no hay futuro. Sólo les interesa reproducir su negocio y la familia. Todo lo encuentran caro, no hacen gastos en nada. Y menos en estudio. Prefieren ser mano de obra, trabajar. Los padres les dan facilidades, casa, alimentación. Entonces ahorran y luego instalan su propio comercio. Pero no estudian, no piensan más allá. Allá, en China, si uno no estudia, no tiene trabajo ni dinero. Aquí, en España, si no estudia, pues sólo trabaja y come, ahorra dinero y ya está. Aquí es capitalismo, aquí no cuesta el dinero. Entonces se dedican a hacer dinero”.

Estas valoraciones del cruce intra-étnico, estos choques o ensambles valórico-conceptuales derivados del contacto con la sociedad de destino, sin embargo, en ningún caso pueden leerse como una “transparente” integración de ciertos parámetros occidentales del prestigio como construcción puramente individual asociada al consumo y al mercado, de un individuo que desenvuelve su conciencia de sí y del grupo en un

espacio ideológico que tiende a destacar la supuesta libertad auto-constructiva (al optar por ciertos bienes de consumo y no otros, por ejemplo) omitiendo los constreñimientos sociales asociados a ella.

Al contrario, más bien abren al menos dos grandes áreas de interrogantes. La primera, relacionada con la profundidad histórica de la legitimidad de *mianzi* como valor fundamentalmente económico, de lo cual –como señalábamos– hay registros al menos desde el siglo V a.c., por lo tanto no es posible explicar esta tendencia como la simple deriva de un grupo social que ingresa a un espacio moderno, sino que más bien habla de la creciente monetarización de sus relaciones, con las tensiones que esto implica. Y la segunda, relacionada con las bases culturales “tradicionales” que empujan a cada sujeto a una suerte de autoconstrucción activa de su propia “individualidad” dentro de su cuerpo social, de lo cual el proceso de “construcción de cara” entrega algunas luces.

b) El “empresario *ru*”: del valor confuciano al mercado de valores

Sin duda existen prácticas relacionadas con el prestigio, y entre ellas, constituyendo una especie de imaginario del “éxito”, resalta el ideal de ser empresario, como un vector transversal a todos los segmentos chinos. Ser empresario da *mianzi*, a diferencia del trabajo dependiente, y aún más allá, del ser obrero. En cada diálogo surge la distinción interna: *“Yo prefiero ser libre, no como ellos que deben trabajar con horarios”*, como me comentaron en más de una ocasión –muy ufanos de su condición– algunos empresarios autónomos al comparar su situación con los chinos que mantienen un trabajo asalariado. El imaginario del emprendedor se instaura como la forma aceptada de mitigar las condicionantes sociales de origen, constituyendo el ideal de migración como un medio de movilidad social basado en el “esfuerzo individual”. Ser empresario es la máxima aspiración colectiva a la que adscriben todos los hablantes. Es, asimismo, una muestra del discurso ideológico legitimado en origen que permea a los emigrantes.

Algunos autores intentan anclar este supuesto *ethos* propio de Wenzhou en la tradición “pragmatista” desarrollada hace unos 850 años, durante la Dinastía Song del Sur, a partir de los presupuestos de la escuela *Yongia* (nombre de Wenzhou en ese

tiempo), la cual destaca como modelo de gobierno al que impulsa el comercio y la agricultura, considerados base de la riqueza. Esta concepción, obviamente, difiere de los principios confucianos que menosprecian a los comerciantes (estaban situados en la escala más baja del prestigio social, a diferencia de los sabios y burócratas).⁸⁸

Sin necesidad de aventurarse en el tiempo mítico local, es destacable constatar - una vez más- que este ideal de construcción de cara no es en ningún caso disyuntivo con el discurso oficial del PCCh en China, el cual impulsa el paso de la llamada “virtuocracia” a la “meritocracia”, es decir al valor del esfuerzo personal sobreponiéndose a las “virtudes ideológicas” que campearon durante la época maoísta.⁸⁹ Así discursivamente estimulados, la mayoría comienzan como trabajadores, pero tras algunos años de esfuerzo y ahorro, cumplen su meta de convertirse en empresarios, comienzan a “tener cara”.

En este ideal del emprendedor, cobran más peso en la construcción de “cara” los aspectos relacionados con el *mianzi* obtenido por el esfuerzo personal, es decir, los aportados no simplemente por algún tipo de prescripción, por una posición heredada o por el traspaso sin más de bienes familiares. Generalmente la adquisición de *mianzi* implica un verdadero y extenso rito de paso, con su consiguiente sacrificio personal. En ese proceso de acumulación, muchos trabajan en dos o más lugares durante el día, o se dedican a la venta callejera una vez que terminan su horario en alguna tienda:

“Yo llegué a Madrid a trabajar con un amigo, pero no me gustaba estar de trabajador. Como todos, quería ahorrar para montar mi propia empresa. Es el paso primero [trabajar para alguien], de lo contrario de dónde sacas el capital. Pero nadie quiere estar en eso toda la vida”

“Yo trabajaba vendiendo CD’s en la calle. Así empecé. El resto del tiempo trabajaba sirviendo en un restaurante, ayudaba en la cocina.

⁸⁸ A esta perspectiva de un *ethos* wenzhounés diferenciado de China se la ha llamado *shigong xueshuo* (teoría del pragmatismo) (Cai, 1999: 28-31).

⁸⁹ Como lo señala reiteradamente Hsu, al dar cuenta de las “narrativas” en pugna en los últimos decenios en China: “En China, en las décadas del ‘80 y el ‘90, las élites del partido de estado, muy al tanto de sus propias interpretaciones narrativas sobre las circunstancias de la nación, impulsaron políticas para revisar el significado de ser miembro del Partido Comunista y de los cuadros directivos. Los burócratas locales, más investidos en la ideología maoísta y en las instituciones de la virtuocracia, se resistieron a estas nuevas definiciones, generando sus propias narrativas, aunque también tomaron ventaja de las nuevas oportunidades aprovechando su capital social a través de prácticas *guānxi*” (Hsu 2007: 82).

Pero los chinos queremos tener cara, y estamos poco a poco juntando dinero para eso. Así, poco a poco, con trabajo, hasta que tienes el dinero y la ayuda para tu negocio propio”.

“Mi esposo trabajó un tiempo en la construcción en Alicante. Yo estaba acá en Asturias, cuidaba los hijos de un español. Estuve casi un año sin ver a mi esposo, solo llamadas telefónicas a veces. Así juntamos dinero y ahora tenemos un bazar propio. Teníamos las conexiones, pero nos faltaba el capital. Entonces conociendo, conociendo, y con dinero, todo mejor”.

“Llegué a estudiar a Barcelona, antes vivía en Nueva York. Me vine un poco por tener el caché de una nueva lengua, por conocer. En la Universidad de Barcelona estudié filología hispánica. Después acá en Asturias trabajé en una tienda de software. Como tenía unos ahorros, me asocié con otro chino y montamos una empresa propia en Oviedo”.

Se trata de un pasaje necesariamente individual, pero no solitario. Siempre se está plenamente consciente de la pertenencia a cierto grupo, de la fuerza o problemas de la familia, de la extensa red de reciprocidades que están en juego, así como de sus respectivos límites.

Sea como sea, dentro de lo posible interesa deslindar los mecanismos que generan tal disposición. Y aquí, ineludiblemente, emergen dos grandes aparatos discursivos altamente entrelazados durante siglos: el del Estado y el religioso, dando forma a las legitimidades internalizadas del nuevo campo económico en la familia transnacional.

Entre las pautas ético-religiosas tradicionales, las relacionadas con el confucianismo siguen manteniendo un lugar destacado hasta la actualidad. Entre ellas, especial vigor cobra un principio confuciano que suele ser olvidado en occidente, en especial cuando se alzan las voces contra la supuesta falta de libertad del sujeto chino. Me refiero a la *igualdad fundamental* que la ética confuciana confiere a todos los hombres. Según este principio, lo determinante para obtener una posición social no viene dado por el origen, por el nacimiento, sino por la educación. Todos tienen la posibilidad de cultivarse, con independencia de la calidad de su cuna, según sus capacidades, para llegar al ideal de un sujeto integrado a la vida social.

Lo expuesto no resulta menor, pues las posibilidades y las exigencias sociales de cada cual no vienen dadas por las estrellas ni por divinidad alguna, lo que da forma a un sujeto enfocado explícitamente a la vida *intramundana*. A diferencia del cristianismo y todas sus confesiones, el dinero y el bienestar material, más que una tentación son considerados entonces como el medio más importante para fomentar la moral (Weber, 1987: 429).⁹⁰

En agudo contraste con la primitiva tradición budista (que pretendía la negación del mundo), el confucianismo se presenta exclusivamente como una moralidad *intramundana* de laicos. Su ideal consiste en la adaptación del hombre al orden del mundo y sus normas. Para ello es necesario seguir sus códigos de corrección social y política. En ese sentido, fue un gran aliado que acompañó al Imperio desde sus orígenes, legitimando una especie de disciplina aristocrática.⁹¹

La propia ritualidad confuciana tiene como fin último el bienestar terrenal de quien la practica: una larga vida, hijos y riqueza, considerando sólo muy lejanamente el deseo de honrar a los antepasados y en ningún sentido la búsqueda de un destino *ultraterreno*. Ante todo prima una actitud agnóstica y de rechazo a la posibilidad de una vida en otro mundo. Incluso cuando el confucianismo ha sido permeado por influencias “adivinatorias”, “místicas” u observantes de un Más Allá (como es el caso del taoísmo o del budismo), siempre el supuesto destino *ultraterreno* se subordina a la posibilidad de manipular “espíritus” para que operen en el Más Acá. El propio Confucio rechazaba “vivir en lo escondido” y desacreditaba una vida de prodigios “para cosechar fama en generaciones venideras”. Importa el aquí y el ahora (Weber, 1987: 427-428 y 438).

Sobre esa base, el actual ideal del “empresario” se corresponde con los nuevos énfasis dados al discurso confuciano, omitiendo, o más bien situando en un gran paréntesis, el explícito desprecio del “maestro” por el mundo del comercio. Se trata, esta vez, del estímulo oficial a la popularización y difusión de los valores y “virtudes” de la escuela *rujia* en la sociedad china contemporánea, específicamente para su aplicación en la lógica empresarial. Se levanta entonces como tipo ideal al “empresario *ru*” (*rushang*),

⁹⁰ Esta característica, propia de la “ausencia de un dios *supramundano*” (Weber, 1987: 429) se encuentra en la base del discurso “ateo” del actual PCCh cuando rescata algunos principios confucianos.

⁹¹ Tanto es así, por ejemplo, que la furia de los confucianos contra la inactividad de los monasterios budistas -“que apartaban al pueblo del trabajo productivo”- terminó en una campaña de exterminio de monjes en el 844 D.C., encabezada por el propio emperador Wu Tsung (Weber, 1987: 442).

quien operaría según pautas de racionalidad económica propias del mercado - particularmente fuertes a partir de la década de 1990- pero cumpliendo con ciertas virtudes confucianas como la honestidad y el compromiso cívico. Ante la constatación de la verdadera ola de empresarios que comenzó a emerger en China en esa década, muchos de ellos con pocos escrúpulos éticos, el propio Comité Central del Partido Comunista Chino el 2001 debió lanzar el Programa de Mejoramiento de la Moralidad Cívica, el cual contenía incluso una guía de comportamiento dirigida a este nuevo tipo de ciudadanos (*Renmin chubanshe*, 2001; Makeham, 2008: 323).⁹²

Como claramente subrayan publicaciones del Department of Marxist Science (Universidad de Lanzhou): “con el desarrollo de la economía de mercado, un creciente número de hombres de negocios han comenzado ser protagonistas de la escena social. Sus pensamientos y acciones juegan un rol definitivo proveyendo un modelo para el público. Los empresarios (que operan) bajo condiciones de una economía de socialismo de mercado no deben meramente hablar de provecho y búsqueda de riqueza sino que deberían también tener el liderazgo social de quien posee el comportamiento de un caballero (*junzi*). Sólo este tipo de personas puede ser llamado un moderno *rushang*” (Ma Yunzhi, en Makeham 2008: 326).

El discurso de los chinos en Asturias, aunque no siempre practicado, de manera análoga resalta el compromiso que los empresarios debe tener con valores como la rectitud y el ser desinteresado, el ser generoso “con los suyos”:

“Estamos hablando que los chinos somos empresarios. Todos los de Zhejiang somos comerciantes. Somos buenos comerciantes, vemos dónde hay negocio.... Claro... Pero somos personas honestas, de confianza...”

“Si estás bien contigo, eres virtuoso, entonces puedes dirigir bien a tu familia, ser un ejemplo. Yo no puedo prohibir a mis hijas que beban alcohol si soy un borracho. Debo dar el ejemplo. Si estoy bien con la familia, entonces puedo dirigir bien lo que está fuera, estoy en equilibrio y el negocio va bien...”

⁹² Entre otras novedades, es en este documento donde se reconoce la introducción oficial del concepto de ciudadanía por parte del discurso oficial del Estado en China (Makeham, 2008: 325).

“Un empresario debe actuar con yì, todos los chinos deben actuar con yì. Por ejemplo, yo ayudo si alguien está mal, si necesita ayuda. Yo le paso dinero para que salga del problema. Todos los chinos lo hacemos, nos ayudamos entre nosotros. Pero no nos importa si ese dinero no regresa. Lo hacemos porque somos generosos. El chino cuando tiene yì es desinteresado. Luego, si el otro es correcto, sabe que tiene que devolver, pero no es una exigencia como un banco”.

Pese a que existe una extensa producción académica que discute en torno a las características que debiera demostrar un empresario *rushan* (Li, 1997:19-21; Zhang, 2002; Makeham 2008, entre otros) se suelen subrayar algunas características comunes basadas en los valores “intelectuales” sostenidos por la escuela *rujia*: 1) la creencia en que todas las personas pueden comenzar a ser sabias a través del autocultivo moral, 2) la convicción certera de que tanto la motivación como la capacidad para alcanzar dicha sabiduría depende exclusivamente de cada uno y no está ligada a factores sociales externos, 3) un elevado sentido de la auto-reflexión, 4) la necesidad de desarrollar un elevado sentido de respeto hacia el otro y 5) la insistencia en que el sentido de la rectitud (*yì*) invalida el beneficio personal (*li*).

Estas características emergen como un mosaico de múltiples fragmentos, cruzados y ensamblados en los discursos que legitiman el accionar empresarial en Asturias. Dicen estos emprendedores:

“Es importante cómo te ven los demás chinos, entonces no todo es riqueza, mianzi y relaciones (guānxi), sino la imagen que tienen de ti... Si alguien no tiene justicia y rectitud (yì), aunque tenga dinero y relaciones, pierde cara ante la comunidad y se va quedando más aislado”.

“Un empresario tiene mianzi, pero debe ser correcto, de lo contrario lo va perdiendo. Tiene valores, tiene ética, da confianza, no engaña, entonces es chino que aumenta mianzi”.

“Mis valores como empresario son parecidos a los de un padre. Cuido del bienestar de cada uno de los que forman parte de ella (la empresa), entregando según sus capacidades, pero nunca olvidando el total”.

“Me gustaría estar más tiempo con mis trabajadores, para conocer bien sus problemas y su forma de pensar. Un buen jefe es como un padre, la autoridad es así cuando hay respeto”.

“Chino es casi siempre budista y sigue a Confucio... Y Confucio dijo, tienes que ser sabio, crecer interiormente. Si estás bien contigo, entonces puedes estar bien con el mundo”.

“Busco el beneficio, me interesa el dinero, soy comerciante, pero siempre en equilibrio con la rectitud, con la responsabilidad y la justicia”.

Sin embargo, dentro de este reiterado marco ético, es claramente reconocible un tipo de empresario que también se autoidentifica en el ideal *rushang*, pero con un sentido bastante más pragmático al defender la conducta ética en tanto valor monetarizable. Hacia ellos van dirigidas no sólo las comunes campañas de difusión de los valores confucianos impulsadas por el gobierno chino en la RPC, en tanto la “ética *rujia*” debe jugar un rol insustituible en la construcción del socialismo de mercado, sino también las normas de sentido común sobre la construcción de *mianzi* difundidas entre los chinos de ultramar. Llama la atención la internalización de estas legitimidades en este tipo de empresarios en Asturias, quienes, por ejemplo, calculan monetariamente el beneficio que obtendrían por seguir estas pautas éticas:

“El empresario que es transparente, que actúa con yì, que no espera simplemente la ganancia a cualquier costo, al final obtiene más beneficios, pues da confianza a los chinos, construye guānxi, y también gana más clientes. La honestidad da más ganancias por la confianza”.

“A la larga el empresario que no es honesto no puede mantener su empresa, pierde clientes y socios. Ya no le creemos. Hay algunos de mente estrecha que no entienden esto y buscan beneficio en corto plazo, incluso engañando, pero son pocos. Pierden dinero, pierden la inversión. Por eso el tema de la mala calidad de los productos ya no es así, eso está cambiando... a la larga es una inversión en la calidad”.

Las cualidades internas de una conducta moral son transformadas en una ganancia material externa. Tal como señalan los textos de Estado que circulan analizando el fenómeno y promoviendo esta figura oficial: “La moralidad no es algo despreciable, en tanto ella puede ser transformada en dinero. Algunas virtudes como la sinceridad, el mantener la palabra, la rectitud (*yì*), pueden proteger la reputación de una compañía, atraer clientes y un staff de calidad, y por tanto genera considerables provechos para la compañía” (Wang, 2000: 2 y 3. En Makeham, 2008: 326). Los casos presentados dibujan perfectamente esta figura.

Aparte del primer y principal elemento de la “cara” -el ideal de ser empresario-, se distinguen otros signos de prestigio, también relacionados con la capacidad de generar o demostrar el poderío económico. Entre ellos, sobresale la buena reputación que gozan los chinos que logran “reunificar” en menos tiempo a sus respectivas familias. Esto, obviamente, tiene relación con la capacidad económica del grupo familiar, pues por un lado, ante la policía de extranjería se debe demostrar solvencia económica y por otro, efectivamente se requieren más recursos para mantener a nuevos miembros de una familia.

“Yo tardé varios años en traer a mi familia. Podía presentar sólo un familiar al año a la policía. No podía demostrar más ingresos. Primero tuve dinero para traer a mi esposa. Después de dos años, cuando fue mejor el negocio, traje a mi padre y después a mi madre”.

“Ellos tienen dinero. Trajeron a toda su familia. Tenían dinero para una inversión grande, dinero para las asesorías, para los permisos comerciales. Y los proyectos... todos aprobados de una vez. Llegaron dos familias completas, dos matrimonios con sus hijos y padres”.

“Yo diría que entre las familias con más peso en Asturias están las de la tienda Hua Fu y la del restaurante Hong Kong. No son de las más antiguas-antiguas, pero son familias grandes, de peso. Hay padres, esposas y muchos hijos”.

Sin duda la extensión de la familia, su presencia in-situ o como parte de la red “operativa”, constituye un signo de *mianzi*. A partir de esta fuente se acumula capital simbólico y capital social. Como he reiterado, tal atributo no puede ser leído como un

simple peso tradicional, en tanto se trata de familias transnacionales que ven en su seno cambios asociados a la monetarización de algunas de sus relaciones. El ingreso de la racionalidad económica se convierte entonces en un refuerzo a su reproducción y a la necesidad de mantenerla. No se trata ya sólo de salvaguardar el honor y el prestigio de una gran familia solidaria, sino una condición para la acumulación de capital. Como agentes económicos, sus miembros otorgan por tanto un lugar preponderante en sus estrategias y prácticas económicas a la reproducción de extensos vínculos domésticos con este fin.⁹³

Un signo inequívoco de *mianzi* se valora el hecho de poder mantener a sus hijos menores consigo, durante el proceso de crianza, sin tener que enviarlos a China al cuidado de los abuelos, a lo que se ven obligados los chinos con menos recursos.

“Generalmente si el chino está juntando dinero para tener cara, entonces manda a sus hijos a China porque no tiene dinero para tenerlos acá. Eso depende de la edad. Si el hijo tiene tres años de edad, aquí ninguno lo tiene en su casa. Los mandan a China con sus abuelos, para no gastar dinero y para que aprendan la lengua china. Cuando ya son adolescentes, generalmente ya están de regreso, y estudian en el instituto porque están obligados a hacerlo”.

Incluso cuando se ha logrado la añorada independencia empresarial, el viaje de los niños a China se vive en ocasiones como un necesario rito de pasaje para aprender la lengua, exigencia que los padres tienen muy presente y que no están dispuestos a transar. Los grupos más pudientes, además de tener a sus hijos consigo, socializándolos en colegios de pago o al menos prestigiosos en Asturias, ostentan el dinero suficiente para enviarlos una vez al año a cursos de chino en China, tal como cuenta un reconocido inmigrante asentado en Asturias hace más de 10 años.

⁹³ Como bien dice Bourdieu refiriéndose a las grandes familias burguesas de las sociedades modernas avanzadas: “Los grandes tienen familias grandes (se trata, creo, de una ley antropológica general), tienen un interés específico en mantener unas relaciones de tipo familiar extensas y, a través de estas relaciones, una forma particular de concentración del capital (...). Una familia muy extensa tiene un capital muy diversificado de modo que, mientras la cohesión familiar se perpetúe, los supervivientes pueden ayudarse mutuamente en la restauración del capital colectivo” (Bourdieu, 1997: 180). Esta lógica claramente puede aplicarse al caso chino.

“Mis dos hijas, en el verano, van a un colegio en China, en Lishui, para que aprendan bien el chino. La más pequeña lo habla, pero debe aprender caligrafía”.

El viaje de los pequeños entre España y China o viceversa, suele tener ciertas variantes, dependiendo del estatus económico de los padres. Cuando tienen dinero, lo bien visto es que algún pariente o los propios padres viajen con ellos. Pero lo común, según se aprecia en los avisos comerciales de los periódicos chinos, consiste en solicitar el “favor” del traslado a alguien que viaje en determinada fecha:

“Mira acá en el periódico –señala un informante- esta semana hay varios chinos que viajan y llevan niños: ‘Señora de Wenzhou viaja viernes 23 para traslado de niños, llamar número X’. Esto es cuando la gente no tiene dinero para llevar personalmente a sus hijos, de ida o de vuelta. Entre chinos nos ayudamos. Es la confianza, de lo contrario no funciona. Tú pagas un poco de dinero o bien a veces el billete completo y te llevan al niño. A veces es la gente con más dinero, la que más viaja, la que se ofrece”.

También se encuentra el caso, bastante común, de chinos que optan por esta fórmula para evitar tener que llevar regalos a los parientes en China, pues si viajan en persona se sienten en la obligación de demostrar que “somos ricos”. Se trata de un artilugio que confirma la mantención de la regla del don agonístico. La entrega del bien simbólico, entonces, se reafirma en su capacidad de ser leído como bien capitalizable cuantitativamente.

“Cuando vas a China, uno se prepara con tiempo. La familia siempre va bien vestida, con las mejores ropas. Los regalos no son un detalle. Cada uno trata de llevar lo mejor, según su capacidad. Si no hay regalos para uno de la familia, mía o de mi esposa, eso puede ser un desaire. Y ya no es como antes, que podía ser una figurita de buda. Eso ahora no sirve, la familia espera otras cosas, ojalá caras”, explica un chino con mianzi que viaja más o menos cada dos años.

Entre quienes tienen más *cara* es frecuente evitar la atención médica en España. En gran medida es por la desconfianza ante un servicio sanitario “poco personalizado” y

en parte por el “desdén” o “menosprecio” con que son tratados en los centros asistenciales. Como se trata de una población joven, demandan poco del sistema de salud español, pero mayoritariamente coinciden en resaltar las dificultades que encuentran allí, en especial por la carencia de lenguaje. Los chinos prefieren entonces ser atendidos en China por médicos chinos. No obstante, sin negar el peso de los dos factores recién señalados, también toman esta opción por el estatus que da entre sus pares el poder viajar a China con este fin, lo que es comentado con cierto alarde. La marca de prestigio, una vez más asociada a la capacidad económica, consiste en viajar a China una vez al año a hacerse los chequeos y ser atendido por su médico particular. *“Incluso hay chinos que no tienen muchos recursos y prefieren juntar dinero para ser atendidos por médicos chinos en China”*, resalta un qingtianés. Está claro que la mayoría no está por esos trotes y simplemente sobrelleva la enfermedad o se arma de valor para ir a un centro público.

Hay cambios ostensibles en los signos del prestigio aceptados en la generación que hoy bordea los 30 años. Se aprecia, por ejemplo, y más marcadamente entre los empresarios de Wenzhou, la relativamente escasa importancia del antiguo rito asociado a la inversión en sus pueblos natales o al menos en China. Incluso el ideal del regreso cobra cada vez menos fuerza. Aunque sigue siendo reconocido, generalmente son sus padres quienes lo alimentan y es menos válido entre los jóvenes. A ellos les da un poco igual: simplemente se trasladan donde tengan oportunidades de mercado, sin importar en qué parte del mundo ello ocurra.

“Nosotros somos empresarios. Estamos conociendo nuestras capacidades y abriendo mercados. Me da lo mismo quién gobierne, o estar donde sea. Si hay posibilidades, si hay bienestar para mi empresa, me da igual. No tengo motivación ideológica. Me da igual invertir en China o en África. Quizás hace 20 años eso importaba, pero ahora ya no”.

Lo anterior, en la voz de un emprendedor wenzhounés, manifiesta una tensión con los “antiguos” inmigrantes -es decir con sus padres-, quienes anhelan viajar a China, reinstalarse para actualizar sus vínculos locales y vivir con alguna gloria y tranquilidad la vejez en su tierra natal. En las nuevas generaciones este valor está en claro retroceso.

“Yo ya traje a mis padres acá, pero ellos son chinos-chinos, viven como han vivido siempre y no entienden mucho lo que pasa acá. Comen todos los días el mismo arroz, la misma sopa. No entienden por qué acá la gente está en los cafés...’¿qué hacen ahí todo el día?, ¿por qué están en las terrazas?’ Ellos creo que más tarde quieren morir en China, ver a sus antiguos amigos, conversar en su tierra”.

Este imaginario del retorno, ampliamente constatado en los estudios de la década del 1990 sobre inmigración china en Europa,⁹⁴ sigue en algún grado vigente pero con menos peso simbólico. Según relatan los informantes, hoy dicho *mianzi*, el de la “inversión en origen”, se asocia no tanto a la “donación” en la tierra natal (ya sea inversión local o aporte en obras públicas), sino a la capacidad de mantener *guānxi* político para obtener los permisos requeridos.

“En Zhejiang en general no importa si el capital lo has obtenido dentro o fuera de China. Ahora cuando invierten dinero en su tierra, en China, la gente piensa que deben ser importantes porque tienen contactos para ser autorizados. Mucha gente tiene dinero pero no tiene guānxi para los permisos, entonces no tiene tanto mianzi”.

Dentro de China, entonces, la necesidad del *guānxi* político al parecer se instaura como imprescindible para la acumulación de *mianzi* por esta vía. Es posible que esta restricción esté acentuando la conformación de élites dentro del espacio local –quienes obtienen los permisos- y a la vez estimulando la expansión del capital –de quienes no los obtienen- hacia otras zonas del orbe, tal como lo explica un informante de Qingtian asentado en Oviedo:

“Los que tienen buen guānxi casi siempre son familias reconocidas en Qingtian. Acá en Asturias yo diría que no hay ninguna. En Wenzhou es un poco diferente, hay más contactos y cada vez importa menos dónde se invierte. Si hay obstáculos en China, pues se invierte en otra parte, da igual. En Qingtian está pasando lo mismo, pero aún hay gente que espera ser reconocida en sus pueblos... yo diría que bastantes, pero otra cosa es que lo hagan”.

⁹⁴ Beltrán, 1996 y Nyíri, 1999, por citar algunos.

Sin embargo, esto no quiere decir que se diluya la ligazón familiar transnacional y menos aún la deuda con el origen y con los “tuyos”, cuyas expresiones se manifiestan en la mantención de la pauta retributiva asociada a la reunificación familiar (y el consiguiente *mianzi* asociado a ella). Pese a la evidente tensión generacional, con jóvenes que ven con mayor laxitud la obligación de dicha deuda, se sigue manteniendo - con robusta presencia- la inversión de capitales *huaqiao* en China. Sin embargo, en el caso asturiano, dicha inversión no tiene ni la cuantía ni el peso simbólico que se aprecia, por ejemplo, entre los chinos de Madrid.

Su nivel de acumulación de capital, según explican los chinos de Asturias, no es aún el suficiente para pensar en dicha muestra de *mianzi*. Al contrario, como ya se ha señalado, muchos inventan artilugios para postergar y evitar la exigencia simbólica en origen. Hay quienes incluso piensan –y no son pocos- que dicha postergación será “para siempre”.

“Regresar es difícil. No puedes hacerlo sin dinero, sin cosas caras, sin regalos para toda la familia. En mi caso, no puedo. Regresar a China quiere decir gastar casi todos los ahorros. Una locura. Yo creo que faltan muchos años para eso y quizás no regrese nunca. Mis hijos, por ejemplo, ya están en otra cosa, están haciendo su vida acá, no quieren regresar. Yo creo que no lo harán”, explica un qingtianés de 50 años, con bazar -es decir con autonomía- quien ejemplifica la carencia de excedentes de la cual suele quejarse prácticamente todo el grupo.

“Cara” contiene en su lado positivo y *ostentable* una analogía con el éxito económico. Pero en su anverso negativo, vergonzoso, comprende su par indisociable y oscuro: el fracaso. En todos los casos, esta desgracia se refiere a la quiebra del negocio establecido o a la imposibilidad de instalarlo. Cuando eso ocurre, la deshonra ante el grupo es tal que los afectados simplemente huyen del lugar sin decir nada. Han “perdido la cara” (*shi mianzi* 失面子):

“Claro, hay chinos a los que les va mal, chinos que fracasan en sus comercios. Cuando eso pasa, tú simplemente un día te enteras que se han ido de Asturias. Un chino nunca dice: “Mi negocio está mal”. Nunca. Siempre te van a decir que va bien. En cambio un español siempre te va

*a decir que su negocio va mal, que la crisis o lo que sea. Entonces un día los chinos ya no están más y todos se enteran que están en la bancarrota, que han cerrado su negocio de un día para otro y que se han ido a buscar suerte en otro sitio. Todo muy reservado, sólo (lo) saben bien los más cercanos”.*⁹⁵

La necesidad de mantener la “cara” y mostrar siempre “lo mejor” de su familia y de sí mismos, los obliga a ocultar su situación real. Los chinos “fracasados” se retiran en silencio y buscan insertarse en otro lugar geográfico, dentro o fuera de España, apelando a sus redes transnacionales para “volver a empezar”. Las deudas no pagadas generan un problema en ocasiones insalvable, que deriva en nuevos compromisos de pagos a futuro, poniendo en “garantía” su palabra basada en el respaldo de otros familiares o redes de amigos. *“También están los casos de chinos que simplemente se van y dejan a todo el mundo con deudas impagas, pero son los menos, la mayoría quiere mantener la cara y por eso llega a nuevos acuerdos”*, acota un informante.

El anterior corresponde a un caso dramático y extremo de “perder cara”, la que puede operar como *diuliǎn* (丟臉) en su aspecto moral, o *shi mianzi* (失面子), que corresponde al caso típico de pérdida de status o al ser sorprendido en actitudes vergonzosas. En otras ocasiones se refieren a *mei yu mianzi*, para referirse no sólo al acto de perderla, sino a quien no tiene o ya la ha perdido por completo. El ejemplo en cuestión podría ser nombrado por cualquiera de las tres, pero más propiamente con alguno de los dos primeros significantes.

En su aspecto más cotidiano cualquier acción puede ser leída en la lógica de “acumularla” o “perderla”, formando una escala de prestigio basada en la especulación de *ego* en torno a la expectativa del otro, escala que pese a mantener algunas piezas “centrantes” en sus extremos (tiene cara el empresario, no la tiene quien fracasa, etc.), es muy variable dependiendo del contexto en el que se opera. Contiene, por así decirlo, un acomodo constante en sus reglas prácticas, cuya única variante estable parece ser la consolidación o el cuestionamiento del poder de otro, lo que condiciona la próxima

⁹⁵ Los datos de campo permiten aquí cuestionar los presupuestos de Ho (1976: 876), quien propone que en el mundo chino siempre la vergüenza estaría asociada a la pérdida de *liǎn* y no de *mianzi*. En Asturias, es precisamente la pérdida de *mianzi* la que está generando la situación de vergüenza, independiente del *liǎn*, la honradez y decencia del afectado.

“jugada” de *ego*. De esta manera, las acciones de A están de alguna forma condicionadas por su constante evaluación de la posición de B y la especulación en torno a las nuevas posiciones que se formarán a partir de cada interacción.⁹⁶

“Si alguien quiere que su jefe pierda cara, basta con cuestionarlo en público. Lo mismo en una pareja, si la esposa critica a su marido en público, le está quitando cara, ella debió solucionar eso en privado. El empleado que hace eso y la esposa que hace eso, seguramente lo han pensado mucho antes de hacerlo”.

“Si yo hago un buen negocio y me relaciono con alguien que tiene mianzi, entonces y también gano mianzi, estoy en relación con él y tengo más posibilidades de otros buenos negocios”.

“Si alguien se emborracha, es probable que al día siguiente sienta vergüenza, pues está perdiendo cara con eso”.

Como señalaba, pese a permear todos los estratos de los chinos inmigrantes, con sus evidentes escalas diferenciales y en ocasiones encontradas respecto a la construcción de *mianzi*, llama la atención el discurso de algunos miembros de la élite que pretenden impulsar el asociacionismo chino. Se trata de empresarios de Qingtian que gozan de mucho “peso y cara” (en su doble aspecto de *liǎn* y de *mianzi*), y suelen estar más integrados en la cultura española. Entre ellos se genera una notoria fractura con el contenido del discurso global, al desplegar una argumentación crítica a las prácticas sociales relacionadas con *mianzi*. No niegan su existencia como pauta cultural propia de los chinos, pero le “quitan cara” a la “cara”, al menospreciar su uso como ejemplo de premodernidad, como signo de “atraso”, un obstáculo para el desarrollo e

⁹⁶ Sin ir más lejos, me resulta evidente que la mayoría de los entrevistados e informantes en el *rapport* que logré construir durante mi trabajo de campo, accedieron a serlo –o al menos a concederme una primera entrevista- en gran medida por la presión social de haber sido presentados por otros chinos con “cara” o bien por españoles con los cuales mantenían algún tipo de *guānxi*, generalmente relacionado con negocios o favores de algún tipo. Otro punto significativo de “apertura” del grupo ocurrió tras una entrevista que me realizó un periódico de Asturias interesado en algunos resultados de esta investigación. Tal reconocimiento público me otorgó “cara” ante algunos miembros del colectivo que tuvieron acceso a la publicación y se encargaron de comentarla con sus cercanos. Cfr: *La Nueva España*, 1º de marzo de 2009: “Los mil ‘huaqiao’ de Asturias”.

http://www.lne.es/secciones/noticia.jsp?pRef=2009030100_46_731081_SociedadCultura-huaqiao-Asturias

integración de sus coterráneos. Su discurso se asemeja en este punto al de los chinos “isla” y al de “los otros”, quienes no provienen de Zhejiang:

“Si ese señor te dice que está “construyendo cara” quiere decir que ese señor es muy atrasado. Porque su mentalidad es de hace 25 años antes. Antes sí, todas las cosas dependían de quién eras, hijo de quién, amigo de quién. Conseguir un buen trabajo, un permiso para algo”.

Junto con destacar el aspecto puramente prescriptivo y “tradicional” de *mianzi*, anclando al sujeto a una acción social “no-electiva”, el hablante enfatiza una actual construcción individual del sí mismo en un espacio de modernidad, en el cual una parte significativa de las acciones humanas *se realiza en base a elección*: frente a una situación dada, la persona *debe* dar su propia solución, *debe elegir*, decidir por sí misma. Su manera de sentir, de pensar y de actuar en esa circunstancia es el resultado de una elección personal. Tal discurso, por cierto, omite que esta elección no es del todo libre o indeterminada: esta acción “electiva” resulta, en efecto, no menos regulada que la acción “prescriptiva”. Sin embargo, la forma de regularla, su marco normativo, es esencialmente distinto: la elección legitimada es la que se basa a la vez en la racionalidad instrumental y en el respeto del derecho (*rule-of-law* del Estado moderno). Esto implica, entonces, una modificación del tipo de acción social, transitando desde el predominio de las acciones prescriptivas a un énfasis (relativo) de las acciones electivas (preferentemente de tipo “racional”). De manera similar al caso de los discursos sobre el *guānxi*, la construcción de “cara” también es enfatizada formando parte de esta tensión:

“Eso era antes, pero en China cada vez más avanzado. Tú no puedes depender sólo de la persona y de su cara, porque está la ley por encima y no puedes perder tu trabajo. Tienes otra responsabilidad con la ley. Antes, cuando la ley no es completa, depende mucho de acuerdo personal. Si tú eres gobernador, tú haces lo que quieres. Por ejemplo yo en mi restaurante, si soy el dueño, hago lo que quiero. Pero eso no es así, tengo que respetar la ley que está arriba mío, sobre mí y sobre todos. Exacto. Mianzi es eso, tienes un amigo con poder y relaciones que te ayuda, eso pasa acá, pero está dentro de la ley”.

Pese a remarcar este tránsito “dicotómico” hacia un estadio más “avanzado” dentro de la modernidad, el mismo tipo de informantes destaca que la construcción de “cara” sigue siendo una prioridad central entre los chinos de Asturias. Ante esta “pesada” realidad, ellos se auto-instauran desde una también ambivalente figura, la que por un lado pretende preconizar la necesidad de abandonar la “cara” como recurso válido como capital social, pero, por otro, da cuenta de que sus acciones operan dentro de la misma lógica que cuestionan.

“Sí, sigue el mianzi en España, pero cada vez menos. La ley siempre tiene huecos. Para eso están los abogados, para buscar esos huecos y hacer que la ley esté de tu parte. Yo hago las cosas como sea lo mejor, para el éxito se deben buscar acuerdos. Si quiero construir un rascacielos, debo ir lento, buscando acuerdos con los otros, de lo contrario me voy arruinar muy rápido”.

La crítica central contra el abrumador peso social que implica construir “cara” consiste en manifestar el malestar que provoca el no saber quién es realmente el Otro. Esto, a fin de cuentas, podría leerse como una crítica asentada en un marco ético que valora la “transparencia” y la “honestidad” como signos de “confianza”. Tanto los chinos “isla” como las élites “políticas” leen -por tanto- “cara” como *mianzi* y remiten *mianzi* sólo a su aspecto de “máscara”.

“Por ejemplo, si yo soy un mono y un tigre me quiere comer a mí, yo le digo: “Ojo, que todo el mundo se asusta conmigo. Ven y camina con el bosque conmigo y verás como todo el mundo se esconde, todos desaparecen porque me tienen miedo y me respetan ¿te atreves igual a comerme?”. Entonces el tigre le cree al mono y le dice: “Entonces yo no comerte”. Eso se llama mianzi. Si el tigre le cree al mono, le da mianzi. Pero no es el mono real, no es el propio mono, es falso”.

Se trata en este caso del acuerdo particularista llevado a un límite, con la potencial inestabilidad y disolución del sistema completo cuando una de sus partes no cumple con el rol esperado, con sus criterios de reciprocidad, desencadenando la sospecha y la potencialidad de la violencia, un aspecto de lo asocial. A fin de cuentas, se cuestiona aquí, en el discurso modernizante de las élites, la legitimidad de que un particular pueda

apropiarse de una posición para detentar el poder directo sobre otro, ya sea instaurándose como un “poderoso” mediador ante un conflicto cualquiera o bien arrogándose el derecho de perpetuarse en la posición de un victimario que no cesa de cobrar su deuda. Este temor, esta sospecha del otro, se ve acrecentado en la medida en que pierde posición o se triza la variable ética asociada a “cara”.

Estos empresarios llevan internalizada la predisposición a manejar sin mayores contradicciones ambas pautas. Su legitimidad ante el grupo está indisolublemente ligada a su éxito en la escena española, al reconocimiento extra-étnico que los convierte de paso en modelos deseables en el seno de su grupo. Y a la vez, tal legitimidad requiere el manejo de las pautas culturales tradicionales sobre las que se asienta la necesidad de acumular *mianzi*.

Por cierto, aunque el *mianzi* que se considera que tiene una persona dependerá del grupo con el cual interactúa, esto no implica que sean claramente definibles como campos diferenciados los espacios sociales en los cuales ella transita. Por ejemplo, sí es posible decir que un mafioso no tendrá *mianzi* más que dentro de su red particular (aunque intente construirlo fuera de ella). O que un colaborador de la policía tampoco gozará de mucho *mianzi* en el colectivo en general y puede incluso que su accionar se lea como un mal intento de construir cara fuera del mundo chino. Pero en ningún caso sería posible sostener que alguien que practica la “virtud” de la caligrafía china intenta aumentar su *mianzi* sólo dentro de quienes se dicen confucianos, en tanto su gesto no será considerado inocuo en el mundo empresarial o en otros campos de poder.

En ese sentido, es constatable la más bien escasa diferenciación interna que presenta el grupo, la cual, cuando existe, generalmente opera según distinciones territoriales derivadas del origen y no según las funcionalidades que se supondrían propias de la sociedad de recepción. En el mundo chino resulta imposible distinguir con precisión los límites de los espacios familiares, religiosos, económicos, culturales o políticos. Todos son pequeños o medianos empresarios enfocados a dos o tres áreas del mercado, y en sus actividades se ven entreveradas todas las lógicas y campos mencionados. Al observar esta relativa y “primitiva” indiferenciación, es posible proponer que en algún nivel ha comenzado a calzar con la des-diferenciación gradual de los campos, experiencias y actividades que caracterizarían el actual momento de la

modernidad occidental, cambio comúnmente atribuido al mercado, cuya lógica difumina y confunde las anteriores fronteras y autonomías. En ese marco, es posible proponer que las “arcaicas” instituciones culturales que he descrito, se encuentran tensadas por las nuevas legitimidades del mercado, lo que se expresa, entre otros fenómenos, en la actual construcción y exacerbación del *mianzi* como componente monetarizable.

De esta manera, en Asturias la articulación del *mianzi* de una persona más bien desvela la existencia de un sistema social comprendido como una totalidad, el que pese a sus múltiples fracturas internas, concibe una escala única de lo deseable, en cuya cima se encuentra quien logra una mejor posición económica y la demuestra a partir de dos grandes tipos de gasto: a) mediante el consumo particular y por lo general ostentatorio de bienes de producción masiva adquiridos en el mercado y b) mediante el gasto simbólico ritual relacionado con la reproducción de signos culturales tradicionales. Para ingresar al segundo “nivel” de gasto es indispensable tener “peso” en el primero. Es decir, la condición es haber logrado un nivel considerable de acumulación de capital, en un grado que posibilite a dicho sujeto “derrochar” bienes simbólicos bajo la forma de reproducción de contenidos “étnicos”. Es en este nivel donde se comprenden diferentes conductas propias de los chinos con más “peso”, relacionadas con intentos asociativos de diversa índole, ya sean religiosos o étnicos.

3. FAMILIAS CHINAS (家,JIÀ): LA INVENCION DE LA SANGRE

“En muchos grupos, el matrimonio implica para el yerno una serie de obligaciones interminables; a la inversa, para un hombre, el haber cedido a otro hombre un valor tan esencial como su hermana o su hija, lo compromete a concesiones que se renuevan sin cesar, de modo de asegurar el vínculo de una alianza por la cual se sacrificó tanto. Nada más peligroso que ver romper este vínculo, puesto que en ese caso no habría más recursos. La alianza matrimonial siempre implica una elección: elección entre aquellos con los que uno se alía a la amistad y al socorro de los cuales uno se remite a partir de ese momento y entre aquellos con los que se negó o descuidó la alianza y con quienes se rompieron los puentes. Entonces, en cierto sentido, se es esclavo de la alianza (...). A partir del momento en que se anuda la alianza, se debe hacer todo para mantenerla y desarrollarla” (Lévi-Strauss, 1950: 512)

En este capítulo nuevamente pretendo centrarme en la circularidad del don como hecho social que condensa y representa las esferas sociales del mundo chino en España, tratando de mostrar cómo opera su economía de favores y deudas, cómo convive, se transforma o se resignifica en una economía capitalista, apuntando esta vez a las lógicas de una institución medular para comprender el mundo chino dentro y fuera de China: los *jià* (familias).

Cuestionando la idea clásica del hecho económico como aislado en sí mismo, un campo autorreferente y con leyes propias que rigen su legitimidad interna, parto de la base – como ya he mencionado en otros capítulos- de su absoluta e incuestionable inserción en el mundo social, presente en cada uno de los “hechos económicos”, los cuales constituyen auténticos “hechos sociales totales” donde se entrelazan y es posible leer a la vez hechos políticos, jurídicos, religiosos y de parentesco, es decir, analizables en tanto capitales simbólicos además de económicos, sólo por nombrar algunos espacios sociales relevantes e indisolublemente interconectados, parafraseando una vez más a Marcel Mauss.

Me propongo entonces describir los principios de las prácticas económicas que están inscritos en las rutinas más o menos triviales de la experiencia de estos inmigrantes en el contexto familiar, considerando el dato nada menor de que se trata de familias-

empresas, muchas de ellas de carácter transnacional, en tanto mantienen vínculos económicos permanentes y de parentesco con otras partes del mundo, en primer lugar con China y más atrás con Italia, los Países Bajos y, en el caso wenzhounés, con París. Es decir que se trata en sí misma de una estructura que contiene en su seno legitimidades tanto económicas como de parentesco, “racionalizantes” y de sangre, distinciones también cuestionables, que habría que analizar en su convivencia, rupturas o fusiones. A partir de su descripción iré desanudando los aspectos “otros” que legitiman y constituyen sus particulares prácticas económicas, sin los cuales carecerían de sentido o al menos lo desdibujarían: me refiero específicamente a su incrustación en las legitimidades del capital simbólico, en los campos ético-religioso, político y de parentesco, principalmente, a los cuales intentaré acotarme. Advierto que en ocasiones mi relato se verá obligado a derivar hacia otras aguas, en la medida que los hechos así lo impongan o sugieran.

Si bien en el capítulo *Guanxi, la parte maldita* ya fueron esbozados algunos elementos de cómo funciona el sistema de relaciones (*guanxi*) entre familiares, en este capítulo apuntaré a profundizar en el rol de los patrones familiares al ingresar en un sistema económico capitalista basado en la racionalidad económica y el consumo en un contexto migratorio.

No pretendo negar que el sentido de la deriva social modernizante conduce cada vez más hacia una permeación societaria de las prácticas sociales y de la cultura, lo que incluye una constante acentuación de la autonomización del campo económico, cuya lógica de costo-beneficio, de maximización de la racionalidad, ha comenzado a permear todas las demás prácticas sociales. El punto evidente en el caso chino es que esa tendencia racionalizante se expresa en un marco social propio que debe ser analizado observando sus continuidades y rupturas con una tradición cultural también en proceso de cambio. El punto de interés, entonces, consistirá en analizar las condiciones sociales que permiten este paso dentro de un sistema de reciprocidades propio de la cultura china, construyendo instituciones configuradoras de *habitus* que internalizan disposiciones en los actores, predisponiendo y legitimando sus actos en determinados campos de su experiencia.

Desde esa base, cabe entonces la pregunta por las razones del relativo éxito de las familias chinas -en tanto estructuras que comprenden en su seno una serie de prácticas basadas en relaciones y lealtades de sangre, es decir “arcaicas”, “tradicionales”, “premodernas”- en la conformación de redes transnacionales de empresarios que posibilitan la emergencia no sólo de pequeños y grandes negocios en España, sino que también explican la inserción y extensión de sus empresas capitalistas en diversas partes del mundo.

El estudio de la conformación del *qiaoxing* (zona de alta emigración) en el cantón de Qingtian y en general en la provincia de Zhejiang a partir de la década del 80 del siglo pasado -como ya he descrito- ha sido analizado siguiendo sus fuentes históricas (Beltrán 1996 y 2003), en especial a partir de fuentes bibliográficas, muchas de ellas oficiales (anales de la RPC: *Qingtian Xianzhi*, 1990), dejando la enorme interrogante por la conformación del sentido de estos proyectos migratorios considerando las prácticas y representaciones que emergen de los propios actores de esa veintena de aldeas y caseríos que se han lanzado en masa a la aventura transoceánica.

Como muestra de la magnitud cuantitativa del fenómeno -y su sorprendente y muy específica focalización territorial- es necesario recordar que Qingtian contaba con aproximadamente medio millón de habitantes en la década de los 80, de los cuales al comenzar el siglo XXI la mitad ya eran *huaqiao* (emigrantes internacionales). De todos los *huaqiao* de esa zona más de la mitad vive en España, aunque sus redes transoceánicas son literalmente mundiales: a comienzos de 2010 era posible ver comercios zhejianeses no sólo en Europa, su destino primero y privilegiado, o en el sudeste asiático, sino también en el cono sur de Sudamérica, donde rápidamente han comenzado a insertarse y también a construir nuevas redes comerciales de mercancías chinas, en ocasiones desplazando a sus antiguos connacionales en el liderazgo de la subregión. El fenómeno de la expansión de los zhejianeses se aprecia con claridad en Chile y con la misma presencia pujante en los negocios, pero con menos hegemonía en Argentina, Paraguay y Brasil. En todos estos países hay una mayoría de cantoneses y taiwaneses (Chou, 2004; Pinheiro-Machado 2007 y 2011; Araújo 2008). Un caso llamativo se constata en Ciudad del Este, en la frontera de Paraguay con Brasil. Esa urbe, que en la práctica es un verdadero mercado libre donde se comercia todo tipo de falsificaciones, contrabando y mercancías varias, ya había al menos diez mil

comerciantes chinos el año 2005. En un primer momento fueron mayoritariamente de Taiwán, por acuerdos entre el gobierno paraguayo y dicho país, pero desde la última década se vive un aumento perseverante del flujo migratorio del sudeste chino debido al boom económico de esa zona (Pinheiro-Machado, 2007: 146).⁹⁷

Me interesa destacar aquí que las prácticas de estos sujetos chinos ponen en alta tensión muchos supuestos que la teoría económica liberal considera inscritos universal y naturalmente en todos los seres humanos, como una especie de don innato. Me refiero a una serie de aspectos tratados no sólo por la antropología sustantivista, sino también por otras escuelas sociales de economía: por ejemplo, la concepción del trabajo más allá de la relación salarial y su pago no sólo mediante dinero, la existencia de redes económicas que operan omitiendo e incluso negando la supuestamente indispensable “impersonalidad” del mercado, la novedad del ahorro como acto necesario para la inversión a largo plazo, lo cual siempre se ha considerado una de las bases de la empresa capitalista, en tanto es necesario romper con los simples ciclos de reservas entendidos como previsión ante posibles malos tiempos, para ingresar a la otra escena de la inversión productiva y racional: en una palabra, el paso del comerciante al empresario (Weber: 1997). O la misma emergencia y legitimidad de la noción de préstamo con intereses, o la moderna concepción del contrato a plazo fijo. ¿Cómo operan estos aspectos en las prácticas *en y entre* las familias chinas, y entre éstas y su entorno capitalista-occidental? Como bien acotaría Bourdieu: “Sólo una forma muy particular de etnocentrismo, que se disfraza de universalismo, puede inducir a dotar universalmente a los agentes de la aptitud para un comportamiento económico racional, soslayando con ello la cuestión de las condiciones económicas y culturales del acceso a dicha aptitud (así constituida en norma)” (Bourdieu, 2000: 16ss).

Algunas de esas características racionales han sido apropiadas por la ideología de la modernización occidental, en su versión más etnocéntrica, considerándolas dogmas

⁹⁷ Desde comienzos de este siglo la inmigración china ha crecido significativamente en Sudamérica. Incluso un poco antes: a partir de 1970 y 1980 ya se identifica una variante de la “diáspora china” hacia los llamados “países nuevos”, específicamente Paraguay y Brasil, con una fuerte presencia de cantoneses y taiwaneses (MaMung, 2000; Trollet, 2000; Pan, 2006; De Araújo, 2008; Pinheiro-Machado, 2011). Respecto al tráfico de mercancías chinas hacia Ciudad del Este, una ruta importante comienza en el puerto chileno de Iquique, en el Pacífico, donde desembarcan desde China para ser transportadas en camiones paraguayos que cruzan la cordillera de Los Andes por el Paso Jama, traspasan la Puna argentina y se internan en el Chaco hasta llegar a su destino. Principalmente transportan vehículos, artefactos para el hogar, juguetes y una gran variedad de mercancías menores.

fundadores de una división del mundo entre modernidad y tradición. Yendo un poco más allá, a la luz de las familias-empresas chinas intentaré, de paso, cuestionar la supuesta originalidad occidental que pesa sobre algunas de esas características modernizantes. Esto implica, como tarea previa, hacer el esfuerzo constante de intentar poner en suspenso algunas preconcepciones tanto de mi sentido común como el de los actores observados, tensionando la discursividad de los propios chinos para centrarme en sus dispositivos de producción antes que en la “transparencia” de sus contenidos, en sus prácticas más que en sus interpretaciones, aunque sin abandonarlas del todo.

Como señalaba, se trata de comprender en primer lugar cuáles son las prácticas “económicas” asociadas a la familia y al trabajo más frecuentes entre los chinos; qué instituciones configuran sus disposiciones, específicamente al empresariado, cómo sedimentan prácticas en la vida diaria, distinguiendo las tensiones que encuentra una estructura etiquetada como “tradicional” (la *jià*) al ingresar en el espacio del comercio capitalista transnacional. Dentro, o más bien entre estas *jià*, un primer eje transversal consistirá en la descripción de las nociones de trabajo que se internalizan en ellas, así como los mecanismos de generación del verdadero *ethos* empresarial que reproducen en su *doxa*. Un segundo eje que cruza este análisis se refiere a la extensión y resignificaciones de la ética confuciana aplicada a las relaciones económico-familiares por medio de la piedad filial (*xiao*), la cual se encuentra presente –con resignificaciones, reacomodos o rigideces– en casi todas las prácticas de los chinos en España. Tomando esa base, me pregunto:

¿Qué dispositivos clausuran o promueven su ingreso exitoso en el campo de legitimidades de la modernidad occidental o más puntualmente en la economía de mercado? ¿Cómo se conceptualiza el trabajo? ¿existe una ética particular que lo regule? Si existe, ¿qué instituciones la conforman y cómo dialoga con estructuras en la sociedad de destino?

En ese marco: ¿Cómo operan las lógicas de solidaridad y agonía dentro y entre las familias? ¿qué ensambla y qué obstaculiza la inserción en la producción y consumo capitalista?

¿Qué instituciones socializan las legitimidades dentro de ellas?

¿Qué lugar tienen las prescripciones confucianas en el siglo XXI? ¿hay tensiones en la sociedad de destino? ¿cómo se resignifican? ¿qué cambia, qué se mantiene?

Ensayaré una vez más rastrear las estructuras que explican las principales predisposiciones de sus miembros, algunas de sus prácticas más notables, sus continuidades, quiebras y resignificaciones en el contexto de la migración hacia España, intentando describir cuáles de sus características permiten su inserción en una economía capitalista, cuáles pueden ser leídas como obstáculos y cuáles se potencian, se desechan o reconfiguran en el nuevo contexto.

Como punto de partida conviene poner en su justo lugar algunos prejuicios derivados de la teoría migratoria neoclásica. En ese sentido, es necesario recordar que la emigración china no se explica sólo por búsqueda de trabajo ni por las supuestas mejores condiciones económicas en la sociedad de “destino”. El caso de España sirve como ejemplo: en crisis desde el año 2008, desde esa fecha no ha visto decaer la migración china, sino al contrario, se mantiene e incluso ha aumentado en los últimos cuatro años. Al contrario, si observamos hacia el otro extremo del trayecto migratorio vemos que hace más de una década que se constata una “crónica” falta de mano de obra interna en China. Sólo para la provincia de Guangdong se calculaba en cuatro millones de personas a comienzos del 2008 (Le Monde Diplomatique, N°97, 2009:18). Por lo tanto, el aumento de migrantes chinos en España obedece a otras causas, más relacionadas con disposiciones y *habitus* legitimados en las redes familiares migrantes chinas y las necesidades de las cadenas de negocios transnacionales conformadas por ellas. El hecho de que a partir de esa fecha se hayan sumado migrantes chinos de variadas zonas dentro de su país de origen se explica por el aumento de migración interna en China y su llegada a los grandes centros urbanos e industriales de la costa. Desde el 2009 en adelante se constata en Madrid la expansión de orígenes de los recién llegados. En las calles y plazas, o en las posiciones más bajas de las cadenas productivas, ocupando el lugar que hace unos correspondía a los qingtianeses, es posible encontrar en la actualidad a chinos de Hunan, Hebei, Pekín, Anhui, Shandong, Jinagxi y Jiangsu, por nombrar algunas provincias. Los qingtianeses hoy hegemonizan casi todos los espacios sociales y posiciones de poder, articulando redes a las que por lo general debe integrarse el recién llegado. Intentaré, por lo tanto, comprender los lazos familiares y sus obligaciones a partir de sus posiciones y tensiones en los diferentes campos donde se

producen y reproducen estas familias, estructurando nuevos sentidos en las redes que conforman y por las cuales transitan.

El parentesco chino, una creación estatal

Para iniciar este recorrido creo necesario rehuir de las visiones que describen la familia china como una estructura cerrada en sí misma, una especie de esencia donde se reproducen características culturales inmutables (como no se cansan de repetir incluso con tintes épicos los representantes de un discurso culturalista chino, como Harrell y Redding desde la academia occidental, y Yü Ying-shi o Tu Weiming desde China, entre otros neo confucianos). Asimismo, parece pertinente distanciarse de quienes entienden sus lazos de reciprocidad como un simple eco de las transformaciones del entorno social en el actual momento de tránsito societario, como si sus miembros fueran peones de la funcionalidad sistémica y los roles de parentesco simples veletas de las tensiones del modelo de turno .

La primera perspectiva –culturalista- tiende a identificar particularidades en los lazos de parentesco chinos como construcciones ahistóricas, fosilizadas, en las cuales algunos quieren ver las bases del actual auge empresarial y del crecimiento económico chino y otros justamente lo contrario: su perpetuo retraso, su fatalidad premoderna. La segunda perspectiva, en cambio –sistémica y funcional-, suele asumir la vía gruesa de la causalidad directa entre el desarrollo económico y los cambios en los patrones familiares. La familia tiende a ser mostrada entonces con una plasticidad infinita que se adecúa a las demandas de la modernización, experimentando el tránsito al individualismo de sus miembros acorde con las necesidades del modelo de producción de turno (Parsons, 1971).

En vez de uno u otro extremo, más bien me sumo a otra idea clásica, menos funcional y menos esencializante: reconocer la necesaria “interconexión estructural” entre un sistema social y su sistema de parentesco, entendido este último como un sistema de reciprocidades, un sistema de intercambios que enlaza individuos y grupos de individuos por medio de la alianza, la filiación y la consanguinidad (Lévi-Strauss, 1950; Leach 1969; Mauss, 2008).

Como dato relevante y con la simple intención de contextualizar el problema, cabe recordar que en la sociedad china las “estructuras elementales” de parentesco, es decir aquellas con una clara definición social del cónyuge preferente, han entrado en una progresiva desintegración hace poco más de 100 años. Es decir, su ingreso en lo que se conoce como “estructura compleja”, aquella que no implica la determinación positiva del tipo de cónyuge preferido (Lévi-Strauss, 1950: 541), es un fenómeno reciente.

El contexto es el siguiente: en términos generales, el caso asiático se puede explicar por la existencia histórica de dos tipos de “estructuras simples” de “intercambio generalizado” emplazadas en los dos extremos de la costa Pacífico: el sistema de los katchin de Birmania y las tribus Assam, y el que se encuentra entre los gilyak de Siberia (Lévi-Strauss, 1950: 292)⁹⁸. El sistema chino se desarrolla entre estas dos “tenazas” de modelos parentales que lo determinan en muchos aspectos. Sin ninguna pretensión de ingresar en la discusión técnico-matemática que acompaña el discurso académico sobre el parentesco, es consignable que “las reglas de matrimonio fundadas en el intercambio generalizado debieron, en cierto período de la historia china o, por lo menos, en ciertas regiones de China, establecer un puente entre los sistemas, idénticos entre sí, del extremo sur y del extremo norte: por una parte katchin y por otra gilyak” (Lévi-Strauss, 1950: 380). El establecimiento de tal “puente” se observa en ejemplos tomados de la antigua organización del culto a los antepasados y de la reglamentación de los grados del duelo según los textos confucianos⁹⁹, lo cual permitió a los expertos deducir las categorías del sistema (Granet, 1929; Han Yi Fêng, 1933; Kroeber, 1932; Lévi-Strauss, 1950). Según Lévi-Strauss el sistema chino, después de una evolución muy compleja, todavía deja percibir, de manera “sorprendentemente viva”, una estructura de intercambio generalizado que explica algunos de sus aspectos actuales (1950: 536).

Lévi-Strauss subraya lo anterior partiendo de la existencia paralela de dos grandes tipos de sistemas “elementales”, a los que llama de “intercambio restringido” y de “intercambio generalizado”. Los primeros corresponden a estructuras dualistas en las que la reciprocidad opera de manera directa, y los segundos a aquellos en los que opera

⁹⁸ Lévi-Strauss señala incluso que su particular ubicación configura por sí misma un problema (Lévi-Strauss, 1950: 292).

⁹⁹ Recopilados a partir del siglo III A.C. siguiendo las prédicas del maestro, dos siglos antes, el *Li ki* (Libro de los Ritos) y el *I Li* norman las prácticas, algunas de las cuales se mantienen hasta hoy en las regiones rurales de Zhejiang (como lo constatan las observaciones de Yang, 2000, y corroboradas asimismo por algunos de mis informantes).

la mediación de un tercer grupo. Desde allí propone su conocida hipótesis de la necesaria crisis de los sistemas generalizados, que ven paralizada la circulación de mujeres debido al fenómeno de la hiperginia, es decir, la emergencia de un grupo de mujeres sin par matrimonial prescrito e imposibilitadas de matrimonio. Esta situación de inmovilidad, asegura, empuja a los sistemas de intercambio generalizado a dos opciones: el “retorno” a los sistemas “restringidos” o el “salto” a los sistemas complejos modernos, donde la prescripción sobre el cónyuge preferido prácticamente no existe.

Si se me permite la simplificación, la importancia de lo anterior radica en que en el mundo chino este fenómeno habría desembocado, en general, en el regreso a sistemas restringidos de intercambio, es decir, sistemas en los que opera una reciprocidad directa, generalmente con ciclos cortos de “devolución”, sistemas de retorno menos inseguros, menos inciertos que los presentes en los ciclos “largos” de intercambio generalizado, en los cuales el control o la presión social hacen menos exigible de manera directa el retorno. Esto podría explicar, entre otros hechos leídos como vestigios de ese “mundo antiguo”, la observación de Beltrán al referirse a la actual existencia en la zona de Qingtian de aldeas con “un solo apellido” (Beltrán 1996: 203ss) que pueden comprenderse como una de las partes de un sistema dualista (un sistema que 15 años más tarde, a partir de la información entregada por los chinos en España, simplemente ya no existe).

Importa aquí consignar como característica básica del parentesco chino arcaico, como doble condición de funcionamiento del sistema, que el matrimonio se debía realizar entre quienes tenían nombres de familias diferentes y que fueran miembros de generaciones idénticas. Se trata de un sistema original cuya arquitectura, al decir de Fêng, se funda en un doble principio: “por una parte, diferenciación en línea directa y colateral y, por la otra, estratificación de las generaciones. La primera línea de segmentación es vertical; la segunda, horizontal. Gracias a la interacción de estos dos principios, a cada pariente le es asignado un lugar fijo en la estructura del sistema global” (Fêng, p.160). Esta misma distinción entre generación y linaje, pero deducida de las obligaciones de duelo, fue consignada por Granet a partir de su estudio de los libros de los ritos. Las bases de este sistema, conocido como Tchao Mu, suelen ejemplificarse a partir de los ritos de culto a los antepasados en los altares de la nobleza imperial, donde se aprecia la construcción de dos filas de tabletas sacrificiales, una destinada a la

línea paterna y otra a la materna, ubicadas de manera tal que las generaciones iguales siempre se enfrentan en un mismo nivel del altar (Lévi-Strauss, 1949: 367).

La precisión de este sistema de parentesco y de las obligaciones recíprocas entre sus términos ha sido destacada por numerosos autores. Incluso Kroeber casi lo admira como el más perfecto que haya surgido de la imaginación de los hombres, con herramientas terminológicas que definen posibilidades mucho más amplias “que cualquier sistema europeo” (Kroeber, 1932: 156). Ante esta evidencia Lévi-Strauss no dudó en plantear que en realidad el sistema chino, “que permite expresar con una precisión casi matemática cualquier situación de parentesco, aparece como un sistema *sobredeterminado*” (Lévi-Strauss, 1950: 396). La complejidad del mismo, rigurosamente “inclusivo y exacto”, lo llevó a plantear que tal nivel de racionalidad y su carácter “artificial”, no pueden explicarse por una evolución espontánea ni por categorías inconscientes: “Todo en él proclama que es un *sistema promulgado*. Fue fabricado, y fabricado con cierta intención” (Lévi-Strauss, 1950: 396).

Acá me interesa precisamente ese dato: la promulgación de un sistema a partir de las reformas confucianas del siglo III a.C., que reglamentan no sólo términos de parentesco y sus alianzas o restricciones, sino también cada una de las obligaciones entre las partes involucradas. En la práctica, la creación “desde arriba” de un complejo sistema de reciprocidades que en la práctica nunca ha sido borrado del todo. Al contrario, a cada paso se encuentran “vestigios” con más o menos profundidad en la forma de operar, en el sentido de las obligaciones o incluso en las culpas internalizadas por cada uno de los chinos, en sus deudas, conscientes o no, y en los aparatos sociales en los que ingresa obligado por el cumplimiento o las faltas a la regla.

Se sabe, por ejemplo, que la costumbre “del matrimonio con la hija del hermano mayor de la mujer desaparece en el siglo III a.C.” (Lévi-Strauss, 1950: 379). Sin embargo, el Código Civil chino durante la República, en su artículo 983, tácitamente permitía el sororato y el levirato, “compañeros habituales del matrimonio entre primos cruzados” y también expresamente el matrimonio entre primos allegados o consaguíneos que no sean agnáticos, “vale decir, que incluyen a los primos cruzados” (Lévi-Strauss, 1950: 381). Tampoco es extraño encontrar testimonios del mismo en escritos de comienzos del siglo XX, como es el caso de la provincia de Yunnan. Otras características

“arcaicas”, como la posibilidad de alianza sólo entre generaciones iguales, también atestiguan su continuidad a través de los siglos. Expresamente, entre otros, “el código de los Tang, promulgado durante el período 627-683 d.C. consagra la prohibición de los matrimonios entre miembros de generaciones diferentes” (Feng, 1933: 196 y 86, en Lévi-Strauss, 1950: 422). Este verdadero horror del derecho familiar chino por el matrimonio entre generaciones consecutivas es constatado por diversos autores incluso “más fuerte que el incesto mismo” (Granet, *Categories*, p.34-49, en Lévi-Strauss 1950: 381). Una expresión moderna de los límites internos de las alianzas generacionales se encuentra en la potencia de las verdaderas cohortes etarias que se forman en las más variadas esferas de poder. Las relaciones de parentesco en la cúpula del PCCh, por ejemplo, y sus cruces generacionales, han sido un recurrente caso de estudio (Cfr. Montgomery Broaded, 1990). La rigidez de las lealtades entre los compañeros de una misma clase o las generaciones de egreso de la universidad o de ingreso a cualquier institución, pública o privada, forman una verdadera red no oficial de alianzas entre pares, y en su lado anverso, una férrea competencia con los otros “pisos generacionales”. Una lógica similar se reproduce al llegar a España: la primera generación forma alianza con sus pares y se espera que la segunda haga lo mismo.

Hasta comienzos del siglo XX las obligaciones parentales confucianas, estructuradas según el grado de cercanía o lejanía con respecto a cualquier miembro de la familia, permearon las regulaciones legales. En el caso de tratarse de una misma familia, el castigo de los delitos no seguía una pauta igualitarista, sino que dependía de la relación jerárquica previa. Así, en casos penales como robos, agresiones, adulterios o asesinatos, la pena dependía del grado de parentesco. Ante un mismo delito la pena era menor si el responsable ocupaba una posición jerárquica superior que el agredido. Todos los castigos legales aumentaban cuando la ofensa era cometida contra un miembro superior de la familia y disminuían en caso contrario. Si un padre llegaba a asesinar a un hijo mientras lo reprendía, recibía una pena mucho más leve que si un hijo llegaba a asesinar a su padre. Algo similar ocurría cuando había mujeres involucradas, jerárquicamente inferiores. Con la misma lógica de la cercanía, el adulterio era penado más severamente entre familiares y, al contrario, un robo era considerado un delito menor entre parientes. La responsabilidad personal tampoco quedaba plenamente deslindada: si un hijo robaba a otra familia, la ley castigaba a su padre (Meijer, 1971: 5 y ss).

Recordemos que la prédica confuciana fue ascendida a religión oficial del Estado con la dinastía Han (206 a.C.-220 d.C.), cuando se integró a los planes de estudio y se ordenó construir templos a Confucio en todas las provincias. La lealtad y la obediencia a las jerarquías pasaron a ser principios de Estado, enlazándose y penetrando las estructuras familiares, como una justificación moral de su poder. Los preceptos familiares confucianos primaron sin contrapeso, al menos oficialmente, hasta la caída del imperio Qing a fines de 1911. En palabras del intelectual republicano Lin Yu-tang, conocido difusor de la cultura china en Estados Unidos, las 5 relaciones definidas en el *wulun* derivaban en diez “deberes humanos”. Los tipos de relaciones, en orden jerárquico, se daban entre gobernante y gobernado, entre padre e hijo, entre esposo y esposa, entre hermano mayor y hermano menor y entre ancianos y jóvenes. Es decir, cada sujeto en relación con otro tenía plena claridad del mandato social que pesaba ambos. El padre debía practicar las virtudes y ser “benevolente”, es decir cultivar el *ren*. El hijo le debía “piedad filial” (*xiao*), los hermanos mayores debían ser “gentiles” con los menores y éstos “humildes y respetuosos”. El esposo debía mantener “buena conducta” y la esposa le debía “obediencia”. Los ancianos deben ser benevolentes y los jóvenes obedientes. Una relación similar se esperaba entre gobernantes y gobernados (Lin, 1920: 45).

Ya durante la rebelión Taiping (1851-1865) y luego en el alzamiento de las sociedades secretas de los Bóxer (1900) se aprecian movimientos sociales exigiendo modificaciones a este orden de dominación masculina y parental. Estas demandas son reafirmadas tras el triunfo de la República y más tarde con mucha fuerza en el discurso igualitario del Partido Comunista, fundado por uno de los dirigentes del movimiento reformista del 4 de mayo de 1919, Chen Duxiu, gran defensor de los derechos de las mujeres. Sólo el Código Civil de 1931, promulgado por el Guomintang, estipuló por primera vez la igualdad de géneros, la libertad de las mujeres de seleccionar cónyuge y el derecho al divorcio. Sin embargo, en la práctica tales derechos no fueron visibles más allá del papel. El cambio real comenzó con el triunfo de la República Popular China en octubre de 1949. En cuanto Mao toma el poder comienza su campaña contra los antiguos signos de dominación: las jerarquías confucianas, los “capitalistas burgueses”, los “terratenientes feudales”. Entre otras iniciativas, en abril de ese año había creado la “Federación Democrática de Mujeres”, adscrita al aparato del Partido, que coordinaba

miles de asociaciones de mujeres trabajadoras, muchas de ellas independientes económicamente y menos subordinadas a esposos y familias.

Mao presentó una nueva Ley de Matrimonio en 1950. En su primer párrafo proclamó la “abolición del sistema feudal de matrimonio en China”. La misma ley decretó la libertad matrimonial, la exigencia de la monogamia al casarse y los derechos igualitarios. También prohibió expresamente la bigamia, el concubinato y los matrimonios entre menores de edad, expresiones “feudales” que debían extirparse de China, representantes del viejo orden despótico, aristocrático. Permitió el divorcio y por primera vez en la historia de China las mujeres viudas fueron libres de casarse nuevamente. Una vez más el Estado imponía regulaciones a la vida familiar. La diferencia estaba en que esta vez, cosa relevante, el matrimonio dejaba de considerarse un asunto entre privados, propio de acuerdos particularistas, y pasaba a ser regulado por una ley igualitaria y universalista dictada por un Estado moderno.

Dentro de esa línea oficial de estímulo de derechos de la mujer también se puede consignar que en el sistema de registro de hogares, el mencionado *hukou*, se seguía la línea materna para decidir el lugar de residencia de los hijos, lo cual pesaba asimismo en el momento de designación de su *danwei* o unidad de trabajo. Queda claro el intento, con esta medida, de revertir los derechos de patrilocalidad de los antiguos clanes y familias.

Pese a todos los esfuerzos, no resulta tan sencillo modificar *habitus* sedimentados con más o menos fuerza, con más o menos coherencia y con más o menos similitudes, durante más de veinte siglos. Ni la furibunda Revolución Cultural (1966-1976), con su intento de revolución permanente que incluyó quema de libros confucianos y denuncias contra todo atisbo de antiguas autoridades, logró por completo su cometido. Las denuncias no sólo de campesinos contra terratenientes ni explotados contra explotadores, sino de hijos contra padres, de niños contra ancianos y de esposas contra esposos parecían hacer explotar los límites de la piedad filial y las jerarquías del *wulun*. Tal momento de crisis sacrificial, con todos sus excesos, dio paso a otras suturas sociales. Hoy, significativamente, los muertos reales de entonces dan paso a su representación, con una extensa y específica producción cultural que ostenta incluso géneros propios, como el cine de “cicatrices”.

La persistencia de muchas de las antiguas prácticas obligó al gobierno a promulgar una nueva Ley de Matrimonio el 10 de septiembre de 1980, que ratificaba con más énfasis la libertad matrimonial y los derechos igualitarios de la mujer. Sin embargo, la bigamia y el concubinato reaparecieron con el éxito económico de las reformas liberales. Los llamados “nuevos ricos” comenzaban a erosionar “la moral social”, con prácticas que “contaminaban” también a funcionarios del PCCh y del gobierno. Informes estadísticos de la época indicaban que el 30 por ciento de las familias chinas reportaban algún grado de violencia doméstica, causa del 60% de los divorcios. Ante esto, en 2001 el Estado reaccionó modificando 33 de los 37 artículos de la anterior Ley de Matrimonio. Esta vez se prohibió y condenó explícitamente el concubinato, la bigamia y la cohabitación con otros fuera del matrimonio. La nueva Ley también fue explícita contra la violencia doméstica.¹⁰⁰

Entre otras transformaciones legales durante el siglo XX, finalmente ha sido la Ley del Hijo Único, aplicada desde 1979, la que ha modificado casi por completo la faz de las relaciones de parentesco, desdibujando muchos resabios del antiguo régimen y haciendo abiertamente imposible cualquier regreso al orden Tchao Mu.

Sin embargo, junto con la mayor liberalización económica y social en China, se siguen apreciando algunas características marcadas por la internalización de normas confucianas que no pudieron borrarse pese a los intentos legales, de propaganda, o las presiones físicas o políticas del Estado Comunista: los ecos derivados de la antigua relación abuelo-nieto y la contraposición de las categorías padre-hijo pueden ser leídas como resabio de un sistema de parentesco de primos cruzados, que definía efectivamente estas categorías como antagónicas (Lévi-Strauss 1950: 381). En términos

¹⁰⁰ La actual Ley de Matrimonio de la Republica Popular China fue adoptada por la III Sesión de la V Asamblea Popular Nacional celebrada el 10 de septiembre de 1980. Luego fue modificada mediante la "Decisión sobre Enmiendas de la Ley de Matrimonio de la Republica Popular China", aprobada por la XXI Sesión del Comité Permanente de la IX Asamblea Popular Nacional del 28 de abril de 2001. Textualmente señala que “Se pone en práctica el sistema matrimonial que se caracteriza por la libertad de casamiento, la monogamia y la igualdad entre hombre y mujer”. Agrega que proteger “los legítimos derechos e intereses de las mujeres, infantes y ancianos” y que “se practica la planificación familiar”. En su Artículo Tercero “prohíbe el matrimonio impuesto, el matrimonio comercializado y otros actos interferentes en la libertad matrimonial, así como exigir bienes valiéndose del casamiento como pretexto. Se prohíbe la bigamia, la convivencia del cónyuge con otra persona, y la violencia familiar, el maltrato y abandono entre los miembros de la familia”. En su Artículo Cuarto regresa a cierta lectura de las pautas confucianas: “Los esposos deben ser fieles y respetuosos uno al otro; hay que venerar a los ancianos y amar a los infantes, ayudarse mutuamente y mantener las relaciones de matrimonio y familia iguales, armoniosas y éticas.” (Ley de Matrimonio 2001)

generales se puede mencionar la mantención de “obligaciones de familia” que de una manera u otra siguen la norma instituida por las reformas confucianas, permeando la cotidianidad china aun de manera inconsciente, como pura reproducción. Se ha borrado el detalle de la regla, pero la predisposición sigue operando de diferentes maneras. De manera similar, el rigor de la distinción entre generaciones y el respeto a los mayores -un signo que traspasa todo el sistema hasta la actualidad- podría ser leído como un resabio del horror intergeneracional y la inclusión jerárquica de ciertos deberes ascendentes y descendentes a cada término de parentesco. Ante esa realidad, y constatando la escasa fertilidad y menor arraigo del discurso anticonfuciano levantado por la Revolución Cultural Proletaria (1966-1976), el propio Estado ha decidido reciclarlo, convirtiendo precisamente a las familias en el nuevo motor económico y ético de China: el impulso a la iniciativa privada “para engrandecer la patria” y lograr la virtud. No ha sido entonces el discurso ideológico anticonfuciano el que está desmantelando el antiguo orden, sino el ingreso de los sujetos -así conformados- a pautas sociales reafirmadas en la novedosa individualidad del Hijo Único, individuo que comporta en sí mismo el mandato de la particularidad personal y el desarrollo del individualismo. Luego revisaré las tensiones que esto supone.

Resumiendo, es posible plantear que los actuales hechos sólo confirman una realidad al parecer más profunda: el peso histórico del Estado en China, ya sea imperial, republicano o comunista, en la delimitación y regulación de las obligaciones de parentesco (y más aún, responsable de la creación, en su origen, del parentesco mismo). La Ley del Hijo Único no es más que una muestra de ello, quizás la más ruda, al desmantelar por sí misma la posibilidad de cualquier “sistema de parentesco” en términos clásicos. Lo anterior no debiera llamarnos la atención, al observar el peso histórico de la familia como una construcción social y más aún, estatal. Por lo tanto tampoco debiera ser una sorpresa que en la práctica los sujetos chinos, al momento de hacer negocios, nuevamente inventen “parentescos” con el extraño, entendidos como construcciones más sociales que biológicas. El peso, altamente sedimentado, lo lleva el confucianismo en su intensa diacronía, permeando a todos los actores. En ese contexto, está por verse la profundidad y proyecciones del actual modelo, la continuidad de la confluencia del discurso oficial y las prácticas cotidianas, retroalimentándose mutuamente en un nuevo actor social: la familia-empresa. El propio hecho de que los

primeros permisos para trabajos autónomos fueran otorgados a un *getihu* 个体户, término que alude no sólo al individuo emprendedor sino a su “empresa familiar”, permite esbozar la idea de un actor económico que consciente o inconscientemente reúne el interés individual y el colectivo.

A la luz de lo revisado, no corresponde por lo tanto hablar en la actualidad de “sistemas de parentesco” propiamente dichos, en tanto esquemas sujetos a formalización, pues hoy no existen como pura prescripción, aunque sí como normas de preferencia acotadas por consideraciones de clase económica-social y de elección individual construidas bajo criterios lo bastante amplios como para que resulte inconducente su formalización.

Está claro, en todo caso, que este ingreso en una estructura de parentesco compleja no implica la reproducción idéntica de los tres caracteres fundamentales que se acostumbra a destacar en el caso del matrimonio europeo moderno: la libertad de elección del cónyuge dentro del límite de los grados prohibidos, la igualdad de los sexos frente a los votos conyugales y la emancipación de la parentela a la par con la individualización del contrato (Lévi-Strauss, 1950: 554). Estas tres características, si bien es posible distinguirlas en el caso chino, presentan claras particularidades que serán descritas en su oportunidad, considerando una vez más la imposibilidad de omitir los antecedentes mencionados sobre el sistema de parentesco “tradicional”, presente, como señalaba, con fuerza aún durante gran parte del siglo XIX y con potentes reminiscencias en la actualidad, en especial en las zonas no urbanas (Cfr. Yang, 2000).

Para comprender mejor la profundidad de los cambios y la distancia de la actual estructura familiar china con la considerada “tradicional”, nada mejor que revisar algunas de las características descritas hace apenas 15 años por el primer estudio antropológico realizado por un académico español en la zona de Qingtian-Wenzhou. Me refiero a la tesis doctoral de Joaquín Beltrán, que inauguró el campo de los estudios migratorios de zhejianeses en España.

Beltrán constata en su estudio que la composición habitual del *jià* coincide con un hombre y una mujer unidos por matrimonio y sus hijos, y que el tamaño del grupo que cohabita una misma vivienda depende de las condiciones económicas del mismo. De manera tal que:

“...el ideal, según el sesgo patrilineal de la sociedad china, es que siguiendo el desarrollo vital del grupo doméstico y dada la base económica necesaria y limitadora, todos los hermanos varones casados convivan con sus esposas e hijas y sus padres hasta incluir a cinco generaciones bajo un mismo techo. En la práctica pocas veces se dan las circunstancias que permiten esta composición. Las mujeres entran/abandonan el *jia* al casarse, mientras que los hombres pertenecen a él por su mismo nacimiento y sólo rompen la relación de *tongzhu gongcai* (residencia y bienes en común) dando lugar a nuevos grupos domésticos, en el momento de la división familiar (*fenjia*)” (Beltrán 1996: 203-204).

En España este ideal está bastante lejos de cumplirse. Quizás por la lejanía de las condiciones de producción de tal disposición, al parecer ya ningún chino está pensando en las cinco generaciones como ideal, ni menos en mantenerlas bajo un mismo techo. Ni siquiera se trata de un impedimento económico, sino de un “ideal” que en sí mismo no se actualiza en los imaginarios del chino moderno. Los testimonios recogidos en España permiten discernir que tal cambio ni siquiera se debe a las condiciones del “inmigrado”, que obviamente no podría reproducir ni aunque quisiera dichas cinco generaciones fuera de su tierra, sino a modificaciones de dichas condiciones en su propio lugar de origen. Al respecto, un qingtianés acota:

“Yo creo que ni mis abuelos vivían con cinco generaciones bajo el mismo techo. Eso es imposible... imagínate, qué cantidad de primos debieran estar juntos en una casa así. Yo creo que ni en las familias más ricas funcionaron esto (sic). Y dudo también que existe alguna familia así durante el siglo XX. Es algo muy antiguo... Ni en China ocurre eso, ya no existe”.

Siguiendo con la cita de Beltrán, tampoco parece muy adecuado señalar que en España la mujer abandona su *jia* al casarse, entrando a la del marido. Si bien se constata que ella deja el espacio de residencia con sus padres, pues se practican matrimonios patrilocales, en ningún caso deja de pertenecer al *jia* originario. Al observar lo que ocurre en España tampoco resulta muy preciso hablar de la supuesta relación de “residencia y bienes en común” (*tongzhu gongcai*) que mantendrían los hijos hombres hasta el momento de la división familiar (*fenjia*), la cual generalmente coincidiría con la muerte del cabeza de linaje:

“La fenjia o "división del jia" va en contra del ideal de mantener unido el *jia* bajo la autoridad del cabeza de familia (*jiazhang*) quien suele coincidir con el varón de mayor edad. (...) Los hermanos comparten las posesiones y las obligaciones, es decir, conforman un patrimonio corporativo. La *fenjia* normalmente se plantea tras la llegada de las esposas de los hijos que pasan a convivir dentro del *jia*. La relación suegra-nuera suele ser muy conflictiva y se le acusa de desencadenar la división del *jia*. En la medida en que esta división va en contra del *xiao* o piedad filial, es decir del respeto y la sumisión a los padres, quienes no desean disolver su propio *jia*, se procura esperar a que muera el anterior *jiazhang* y sea sustituido por uno de los hermanos.” (Beltrán, 1996: 206-207, 208)

En España la residencia en común de varias familias de hermanos bajo la figura paterna o de un *jiazhang* simplemente no existe, por lo tanto tampoco el régimen de *tongzhu gongcai*. Asimismo, tampoco se constata como patrón la mantención de bienes en común por parte de hermanos, pues la tendencia, independientemente de si el padre está vivo o no, es la mantención de patrimonios separados. Tampoco se encuentra definido con claridad cómo opera el momento de la *fenjia* o división del patrimonio del padre. El modelo más común es que al momento de casarse cada hijo recibe algo de sus padres, casi siempre lo necesario para instalar un nuevo pequeño comercio. Pero “*fenjia*” en cuanto tal, con división y reparto de todos los bienes de la familia, no se vislumbra. Puntualiza un qingtianés de Asturias:

“Ahora no es gran grupo. Por ejemplo. Las familias de los hijos son aparte. Se ven separados pero a la vez muy unidos. Toma otra forma la *jia*. No es como en la China antigua de hace siglos. Por ejemplo yo soy cabeza de familia y unir muchos *jia*, dentro tengo muchos *jia*, pero no puedo dividir ese patrimonio, que está muy controlado. Ahora ya no es así. Ahora ya no. Ahora ya es diferente, cuando llega a su edad, cuando tiene su libertad y tiene poder, entonces el hijo puede formar otro *jia*. Normalmente ese momento llega cuando el hijo se casa. Cuando ellos se casan ya pueden unir su propio *jia*, crea otro *jia*”.

Y lo refrenda otro de Madrid:

“Quizás en la próxima generación, cuando nosotros... porque casi todos ahora tenemos alrededor de 30 años... entonces estamos con hijos pequeños o entrando

en la adolescencia... Entonces en algún momento deberemos traspasar el patrimonio a nuestros hijos, pero en ese momento, cuando seamos viejos, ellos ya tendrán sus negocios y cada padre decidirá ahí qué hace con sus bienes, es igual que una herencia. Pero es personal. No es una propiedad colectiva de toda una familia. Cada hijo ya tendrá su propio patrimonio, sus propios bienes”.

Es necesario acotar que tampoco se observa una *fengjia* ascendente, al modo de patrimonios familiares divididos o repartidos por los padres de los actuales inmigrantes. Sin duda han existido ayudas, en todos los casos, casi siempre al momento de casarse, pero no *fengjia* en el sentido ya mencionado. En general, entre los inmigrantes de España ha tenido poco o ningún peso el patrimonio, el cual importa familias poderosas, como en todo el mundo: “¿Pero qué patrimonio va a tener el inmigrante que viene llegando, que sólo lleva deudas. Como mucho podrá traspasar el negocio a un hijo, si no se lo vende”, ironiza un comerciante qingtianés.

Según constató Beltrán: “El *jia* está vinculado a la propiedad de un patrimonio. El derecho a la distribución de un patrimonio individual queda subordinado al *jia*. El producto del trabajo de sus miembros es poseído por el *jia* en su totalidad. Es una unidad económica con derechos colectivos sobre las ganancias de sus miembros. Las empresas económicas tienen al *jia* como unidad de propiedad y distribución. El individuo sitúa sus intereses familiares por encima de los intereses de la sociedad y de otros grupos” (Beltrán, 1996: 205).

Si bien es cierto que también en España cada *jia* está vinculado a un patrimonio y que, también, en muchos casos el individuo chino sitúa sus intereses familiares por encima de los intereses de la sociedad y de otros grupos, no es posible plantear que “el producto del trabajo de sus miembros es poseído por la *jia* en su totalidad”, ni que cada familia pueda ser leída como una unidad económica con “derechos colectivos sobre las ganancias de sus miembros”. En el caso español dichas *jia* generalmente no tienen la extensión esperada por Beltrán. Tampoco pueden ser leídas como unidades económicas que operan como bloque, sin distinciones económicas internas, y su “colectivismo” dista de ser absoluto. La distribución del patrimonio individual no está subordinada al *jia*. La tensión del ingreso de relaciones salariales en su interior, la posibilidad de la venta de la fuerza de trabajo en su seno, las tensiones ante cada “opción económica” en

el nuevo contexto “societarizante”, al parecer hacen que dichos patrones esencializados sean puestos en cuestión. La figura de un cabeza de linaje todopoderosa que controla cada uno de los movimientos de los integrantes de su extensa familia, imponiendo decisiones colectivas sobre los ingresos individuales, por ejemplo, o sobre otros movimientos económicos particulares, simplemente no existe en España, lo cual no implica que no existan tensiones entre los intereses particulares y colectivos de cada grupo familiar.

Por lo mismo, llama la atención el radical cambio en otros patrones destacados por Beltrán, como la existencia de un fondo común de dinero conformado por los ingresos de todos los integrantes de la familia, fondo que sería entregado a un *dangjia* o administrador familiar:

“La otra figura es el *dangjia* o "administrador familiar". Dentro del *jia* puede haber dos *dangjia* que corresponden al varón de más edad y a su esposa. Su campo de acción es diferente siguiendo la división sexual del trabajo. El *dangjia* varón se encarga del aspecto financiero y de organizar y distribuir el trabajo productivo realizado por los miembros del *jia*. Toma las grandes decisiones de la economía doméstica. Los miembros del grupo patrimonial le entregan sus ingresos individuales para que los redistribuya o se use en gastos comunes. La *dangjia* mujer se encarga de las tareas y economía doméstica que afectan al consumo especialmente. El *dangjia* no tiene reconocimiento ritual en la comunidad” (Beltrán, 1996: 204-205).

En el caso español, la figura del *dangjia* opera sólo en unas pocas grandes empresas familiares y generalmente coincide con el cabeza de linaje (*jiazhang*). En la mayoría de los casos, al tratarse de unidades unifamiliares, el *dangjia* o administrador coincide con el varón que ejerce de jefe de familia, generalmente el padre.

Pese a estas diferencias, las observaciones en España permiten reafirmar en parte lo que Beltrán, siguiendo las descripciones de Cohen, constató como tendencia hace casi dos décadas, en el sentido de la conformación de *jia* unifamiliares, con un modelo monoparental y patrilocal de residencia, al que en ocasiones se suman los abuelos:

“Cada vez es más frecuente una división serial (Cohen, 1992) que consiste en que cada hijo varón, poco después de casarse, se separa de su *jia* y forma uno nuevo

basado en la parte proporcional que recibe del patrimonio del *jia* de sus padres del cual hasta ese momento ha formado parte como miembro. Ahora pasa a gestionar él mismo unos bienes y se convierte en un nuevo foco de una relación *tongzhu gongcai*, es decir será un nuevo *jia*zhang, con un nuevo *jía*. Si los padres están aún vivos, pero ya son muy mayores para el trabajo productivo, la *fenjia* les convierte en "dependientes colectivos" (Cohen, 1992) de sus hijos, lo mismo le sucede a las hermanas solteras." (Beltrán 1996: 208).

Sin embargo, como ya he señalado, no se podría hablar de relación *tongzhu gongcai* como tal, ni de *fenjia* en el sentido que se menciona. Incluso la concepción de los padres ancianos como "dependientes colectivos" se encuentra en plena transformación en las tierras europeas y al parecer también en China, según revisaré más adelante.

Agrega Beltrán que:

"El bienestar y supervivencia del *jia* se basa en su capacidad para mantener su unidad corporativa" (Cohen, 1992). Y por eso el *dangjia* es importante y proporciona una visión del grupo doméstico como empresa. Bajo este aspecto podemos considerar el *jia* como una relación económica, una unidad productiva, distributiva y de consumo. A este fin colabora el concepto de *xiao*, o piedad filial, y el culto a los antepasados. El hijo que ha recibido un patrimonio de sus antepasados, igual que su vida misma, tiene la obligación de cuidarlo, aumentarlo y pasar lo a su descendencia" (Beltrán, 1996: 206).

Por las razones anteriores, es difícil hablar de "unidad corporativa" para referirse a las pequeñas tiendas que abundan en España, donde cada una de ellas suele ser una familia. Aún en el caso de familias que poseen dos o tres comercios, no parece muy pertinente la aplicación del término. Hay relaciones de alianza, sin duda, entre parientes, las que cobran mayor o menor extensión y poder, pero es imposible pensarlas bajo un único espíritu corporativo. Tal presencia "corporativa" puede rastrearse en otro tipo de empresa, más relacionada con las llamadas "compañías familiares", empresas de mayor envergadura, que no están ausentes en España, pero que claramente configuran una realidad diferente. En estas compañías, en lo referido a la obligación de cuidar, aumentar y pasar a la descendencia un patrimonio heredado es precisamente una "obligación" bastante diluida (cuando ocurre). Como sea, uno de los problemas

generales que destacan los estudios económicos sobre la empresa familiar china es precisamente su dificultad para traspasar su patrimonio. Pese a la marcada presencia de relaciones confucianas marcadas por el *xiao*, en la práctica no opera el supuesto ideal del patrimonio de las cinco generaciones derivadas del régimen Tchao Mu. La línea de estudios históricos sobre la empresa en China (*qiye lishi*) y la historia comercial china (*shangye lishi*) destacan precisamente este punto (Zurndorfer, 2006; Whyte, 1996).

Está claro entonces que muchas características mencionadas con persistencia hace apenas 15 años no es posible verlas en la realidad actual de las familias chinas en España. Quizás algunos de dichos estudios se encuentran permeados por visiones sustantivas e incluso fosilizadas de la familia china, lo cual poco ayuda a comprender la flexibilidad del fenómeno y la alta plasticidad en los patrones culturales presentes en España. Algo similar ocurre con la supuesta omnipresencia e inmutabilidad de los patrones confucianos que explicarían algunas de sus prácticas, como analizaré con más detalle en el capítulo final, y en éste, centrándome en el *xiao* o piedad filial. Puede que la diferencia de apreciaciones se deba al excesivo peso de algunas descripciones claramente fundamentalistas del “modelo chino” (Kulp, 1925; Kerr, 1973) o bien hechos a partir del análisis de familias en Taiwán, como el de Cohen (Cohen, 1992). Para revisar con justicia este último estudio no se debe omitir que en dicha isla se estimuló oficialmente la adscripción a patrones chinos más tradicionales, considerados “verdaderamente chinos” en contraposición a la desviación proletarizante que inundaba el continente. Resulta evidente, entonces, que no es tan simple hablar en general de un “modelo chino” ni menos traspasar el caso taiwanés a la RPC.

Negando dichas visiones, el trabajo de Beltrán es destacable en tanto apunta a dos elementos centrales que desencianizan las relaciones de parentesco chinas para quienes las han entendido como exacerbada y unilateralmente marcadas por la filiación paterna: el peso de la bilateralidad en el momento de la emigración y la capacidad de integrar simbólicamente a extraños dentro del sistema de parentesco, reafirmando la construcción de la alianza como rasgo tan importante como el lazo biológico de la consanguinidad.

Discute Beltrán: “El historiador local por excelencia de la emigración internacional de Qingtian-Wenzhou, Zhang Zhicheng, llama la atención sobre “la tendencia a la

consanguinización de las comunidades de inmigrantes" (1991b), especialmente a través de los vínculos de filiación patrilineal. Así se reconstruyen en el extranjero grandes familias a las que denomina *jiazu* ("linaje"). De cualquier modo es importante no olvidar el bilateralismo a la hora del establecimiento de redes de parentesco en el contexto de la emigración internacional. No sólo los parientes consanguíneos mantienen lazos entre sí, sino que los afines también están presentes y su importancia es equivalente" (Beltrán, 1996: 358).

Con lo anterior se reafirman características arcaicas propias del sistema de parentesco chino, claramente bilateral desde sus primeros rastros históricos (Lévi-Strauss, 1950: 413ss). En la práctica migratoria se actualizan estos lazos y obligaciones: "En efecto, a los lazos y vínculos que unen a los miembros del linaje se suman otros lazos de parentesco complementario. El uso de la consanguinidad compite con los lazos afines cuando de emigrar se trata (Wu, 1982; Lau, 1981; Salaff, 1981). Se invoca la solidaridad del parentesco para emigrar y solicitar todo tipo de ayuda" (Beltrán, 1996: 358).

Se trata de la distinción, común a toda Asia, entre "parientes de hueso" (paternos) y "parientes de la carne" (maternos), fórmula objetivamente vinculada con un sistema de intercambio generalizado e imposible de encontrar en un sistema restringido, la cual puede hallarse en la base de las diferencias de estatus entre estos grupos (Lévi-Strauss 1950: 467).

La piedad filial (*xiao* 孝) en España

En la llamada cultura china tradicional, la relación que funda en naturaleza la pertenencia de todo individuo al mundo como a la comunidad humana es aquella que va del hijo a su padre. La piedad filial (*xiao*, carácter donde se reconoce el elemento niño 子) es por lo tanto la llave del *ren*, en tanto ella ilustra por excelencia el lazo de reciprocidad: la respuesta "natural" de un niño al amor que le entregan sus padres en el contexto general de la armonía filial y de la solidaridad de las generaciones (Cheng, 1997: 71).

Comprender, entonces, la familia como un sistema de reciprocidades permite ingresar a las legitimidades de sus lógicas internas con una nueva mirada acerca de sus engarces y rupturas con la lógica empresarial moderna. Resulta evidente el peso del confucianismo en la estructura de deudas, obligaciones y deberes entre cada uno de sus términos, obligaciones que en un momento fueron reglas claras y precisas, como el número de días de duelo según el grado de distancia parental que se haya tenido con alguien, o las diferentes cuantificaciones en ofrendas o bienes en los ritos de culto a los antepasados o el intercambio matrimonial. Estructura de deudas cuya precisión se ha diluido, pero permanece su estructura básica en tanto “obligación familiar” que debe ser cumplida. Obligación que, por supuesto, está sujeta a múltiples interpretaciones y tensiones según la zona geográfica de origen o las formas diferenciadas de ingresar y significar el proceso de modernización en el cual se encuentran inmersas. Como sea, en su base se encuentran parámetros confucianos que estimulan estructuras de reciprocidad asentadas en una particular concepción de las obligaciones y el valor social. Obviamente, la reproducción de sus extensas cadenas de acciones y relaciones será exitosa sólo en la medida en que se puedan generar las condiciones que producen tales disposiciones. En otras palabras, habría que analizar cómo y qué se actualiza de tal dispositivo.

Como ya he señalado, pese a sus múltiples transformaciones históricas, el núcleo del confucianismo propone la búsqueda de una armonía a partir de la práctica del ren (仁, bondad, humanidad, tolerancia) y de la piedad filial (孝, xiao), que conlleva deberes con los padres y ancestros. Tal armonía implica jerarquías en los roles sociales y en las obligaciones “debidas” a cada cual. Esta “bondad”, por tanto, posee una dimensión naturalmente desigual, no-igualitaria: no se “debe” de igual manera a los padres, al clan o a los simples desconocidos. Todas las variantes del confucianismo coinciden en esa moral natural, de proximidad, con la mayoría de las sociedades tradicionales “que preexisten a los grandes sistemas universales: se trata de una ética de la retribución (*bao*), según la cual se devuelve mediante un comportamiento adaptado aquello que nos ha sido donado” (Zufferey, 2007: 79).¹⁰¹ Según este modelo, se debe enormemente a los

¹⁰¹ Pese a sus variadas e incluso contradictorias versiones, todos los “confucianismos” presentan en común el ideal de armonía (*he*), que implica un rígido respeto a las jerarquías sociales: “armonía entre el cielo y el soberano (...); armonía entre el príncipe y sus súbditos; armonía en el seno de la familia, gracias a los ritos especialmente, que expresan los lazos y lealtades en la comunidad; armonía con sí mismo, gracias al perfeccionamiento moral y al estudio, lo que permite a cada uno encontrar su lugar en el orden natural y en el orden social” (Zufferey, 2007: 78).

padres, de ahí la importancia de la piedad filial. Se debe casi tanto al jefe o responsable de la sobrevivencia colectiva y se está menos en deuda con aquellos que no son parte del grupo.

La lectura culturalista del confucianismo aplicada a la familia ha dividido a los sinólogos entre quienes ven en la ética “familista” confuciana el principal escollo para el desarrollo de la empresa en China, y quienes destacan precisamente lo contrario. Los primeros acogen en mayor o menor grado las tesis de Max Weber, quien, inquieto por la inexistencia de capitalismo e industria moderna en la China de comienzos del siglo XX, se pregunta por las causas de aquel “retraso”. Su conclusión es que China arrastra pesados “grilletes” en la economía, entre los que destaca el rol de los lazos familiares como “codiciosos tentáculos” que impiden el progreso. Esto, sumado al particularismo de las relaciones sociales y al burocratismo del poder -encarnado en los funcionarios imperiales- predefine un contexto ideal para impedir la emergencia de una burguesía y por lo tanto de un empresariado moderno enfocado a la inversión productiva¹⁰². Los segundos se agrupan en las llamadas tesis “neoconfucianas” y destacan el rol de la familia y los valores confucianos como elementos únicos que explican el imparable crecimiento de la economía china y de sus empresas en todo el orbe en los últimos 30 años (Yü Ying-Shi, 2001). Tan cargados de tintes culturalistas como sus adversarios, entre estos últimos se aprecian incluso verdaderos predicadores de la buena nueva confuciana para la salvación del mundo contemporáneo, como es el caso paradigmático y carismático de Tu Weiming, quien se ha especializado en giras y teleconferencias de aires planetarios (Tu, 2005).

Las tesis culturalistas de Weber tuvieron gran impacto y fueron retomadas por un importante número de académicos. En los estudios sobre el siglo XIX en China es un tema central la discusión sobre la ausencia de empresariedad, la falta de una ética empresarial y por lo tanto de emprendedores en China (Feuerwerker, 1958; Cochran, 1980). En esta línea, los trabajos de Etienne Balazs, adelantándonos un aspecto relevante, aseguraba en *“El nacimiento del capitalismo en China”* que éste no se veía fomentado porque los comerciantes chinos desviaban sus ganancias a usos no

¹⁰² ¿Por qué la revolución industrial ocurrió primero en occidente? Se pregunta Weber y ¿Por qué después de 1868 Japón fue capaz de responder al desafío de Occidente y desarrollarse económicamente, mientras que China no lo hizo? (Weber, 1997).

económicos, por ejemplo a la compra de tierras para obtener prestigio, en entretenimientos de elite, la construcción de jardines, tumbas, o en objetos de arte, libros, siguiendo la tradición “letrada” de la preparación para exámenes imperiales (Balazs, 1950). Como no debiera sorprender, esta discusión, que refrendaba la esencial premodernidad china, cobró marcada fuerza en la década del 60 con el auge de la teoría de la modernización y sus patrones de progreso (Parsons, 1971).

Incluso estudios más actuales no se quedaban atrás lapidando a las familias chinas, aun cuando su éxito económico resultaba ya innegable a la luz de las cifras. El historiador William Jenner afirmaba en 1992 que la familia china “es una institución retrasada que mira el pasado aun cuando invierte en el futuro y hace todo lo que puede para poder asegurar que los hijos pondrán los intereses de sus padres y mayores antes que los suyos” (Jenner, 1992: 110).

También desde el mundo chino se ha criticado con dureza el negativo impacto de sus patrones familiares ante una modernidad ideal. Los reformadores del 4 de mayo de 1919 acusaron con severidad a la “tiendita de Confucio”, dominando el discurso intelectual de los años 20 y 30: los patrones familiares confucianos serían fuente de miseria personal e infelicidad (Deng, 1993). Por supuesto que Lu Xun se cuenta entre los principales entusiastas en desarmar “la tiendita”: el confucianismo sería “esencialmente caníbal” devorando a la juventud en el orden conservador de las viejas formas. Mao también atacó con fiereza la ideología confuciana, acusándola de mantener privilegios de terratenientes y burgueses. Como vimos, fue un férreo defensor de la igualdad de la mujer y la necesidad de su ingreso en la vida pública, criticando con rigor los matrimonios arreglados, señalándolos como los responsables del alto suicidio femenino (Witke, 1973). Las quemaduras masivas de textos confucianos fueron un espectáculo común durante la Revolución Cultural.

Por lo tanto, no sólo en Europa y Norteamérica, sino también en la China de entonces se pensaba que era necesario cambiar los patrones familiares, responsables de un rígido inmovilismo que impedía la ansiada modernidad.

Muchas veces se trata de visiones que presuponen una cultura china estereotipada en un conservadurismo que entrampa la iniciativa individual y la competencia. Todos ellos insisten en la misma idea que explicaría el estancamiento económico: el ahogamiento

del interés individual y la libertad personal por las fuerzas de un holismo robusto, por decirlo de manera sutil. Frente a un occidente que supuestamente vibra por su individualismo y su iniciativa, se muestra una China prisionera del anquilosado colectivismo. Según estas interpretaciones la familia anularía al sujeto y ella misma también se encontraría encorsetada en patrones rígidamente culturales. La lealtad familiar, la piedad filial (*xiao*) y la reverencia a los ancestros estarían en directa conflictividad con la competitividad empresarial, con la necesidad de tomar riesgos y la capacidad de innovación que se requiere para el éxito en la moderna sociedad industrial (Whyte, 1992). Fruto de esa incuestionable lealtad, toda familia estaría obligada, por ejemplo, a mantener en su seno o en sus puestos de trabajo a parientes ineptos o sin capacidades, lo que implica un gran escollo a la eficiencia y competitividad. Asimismo, el confucianismo, al promulgar una ética jerárquica de respeto a la autoridad, en la práctica inhibe la creatividad de los hijos frente al padre, de la mujer frente al hombre y de todos en conjunto frente a cualquier autoridad. De manera más visible la mujer, como desarrollaré más adelante, viviría una posición subordinada, subyugada ante la dominación masculina, característica que se considera opuesta a la empresa moderna con roles igualitarios.

En ese contexto resulta crítico el llamado “pronatalismo confuciano” que exalta la prosperidad familiar en la medida que se tengan más hijos. Hijos que preferentemente deben ser varones, los que son buscados y privilegiados dentro de la familia en detrimento de las hijas mujeres. La faz económica de esta práctica implicaba la imposibilidad de enriquecerse pues cada familia se veía en la obligación de mantener más hijos que los “racionalmente” recomendables. Pero su faz simbólica implicaba un signo de estatus, de poder y riqueza. En esa misma lógica del prestigio y la riqueza, hasta comienzos del siglo XX se valoraba como signo de poder el concubinato, en una ecuación que asimilaba el mayor número de mujeres al mayor número de hijos, entre otros signos de ostentación. Los gastos en pomposos mausoleos para el honor familiar o el ingreso al mundo de las galerías de arte, ya sea como coleccionistas o incluso improvisados curadores en pinacotecas o museos “familiares” es una característica que se aprecia incluso hoy entre los qingtianeses de España.¹⁰³ En otras palabras, en el orden “tradicional” chino el excedente económico se gastaba preferentemente en signos de

¹⁰³ Meter cita de gao ping con su galería y otro periódico chino con esposas de dirigentes.

prestigio, es decir, no se invertía en más empresas productivas. Según algunos estudios esto acarrearía la existencia de ciclos cortos de pobreza y riqueza en cada familia, observables en pocas generaciones, es decir condenaba a una existencia alejada de una estabilidad económica racionalizable en el largo plazo.

En resumen, nos encontraríamos frente a una estructura social prescriptiva, atrapada en la premodernidad y colectivismo de sus relaciones, lejana de toda racionalidad económica, que niega la libertad individual de sus integrantes con obligaciones familiares que muchas veces son descritas como una realidad aplastante que invade todos y cada uno de sus espacios sociales. Al decir de Madge: “la lealtad familiar ha sido un motivo primordial en la vida china en todos los niveles sociales, con una extensión generalmente considerada con poco o sin ningún paralelo” (Madge, 1974,: 164).

La construcción orientalista de la familia china tiende a reafirmar esta impresión, sin dejar espacio para analizar objetivamente las relaciones y posiciones al interior y entre las familias empresas. Más bien se tiende a sobresimplificar lo “tradicional”, anquilosado en una familia situada imaginariamente a finales de los Qing, donde sí se podía observar una clara presencia y preferencia por la construcción de familias extensas, con varios hijos y sus esposas residiendo bajo el mismo techo familiar, formando linajes que podían llegar a sumar varios miles de personas, con propiedades en común y adorando a los mismos ancestros fundadores. Familias que se autoconcebían incluyendo desde generaciones de ancestros muy remotos hasta parientes que aún no han nacido, en un marco de relaciones patrilineales y exacerbadamente “patriarcales”, con alianzas sobre la base de matrimonios arreglados con anterioridad entre las familias, con novios que muchas veces se conocían el día de su boda. Una figura así, está claro, difiere de manera bastante radical con el modelo occidental basado en la libertad de elección y en la creciente individualización de las relaciones en su seno.¹⁰⁴

¹⁰⁴ Obviamente hablar de “familia tradicional china” es una sobresimplificación, pues se constatan diferencias regionales y de clase en especial durante el imperio tardío. Pese a las diferencias, sí se aprecia una continuidad histórica y una coherencia cultural en el sistema imperial chino al crear una mayor uniformidad en los patrones familiares que los apreciados en otras sociedades (Baker, 1979). Aún en la actualidad, la gran fractura -artificialmente mantenida por el estado- entre las urbes y el campo construye realidades familiares muy disímiles: no sólo derivadas de la significativa diferencia de ingresos, sino también por la división de tareas según género, la libertad femenina, el tipo de alianzas matrimoniales y

Pero difiere también de manera tajante en muchos aspectos con las familias chinas de España, que viven un proceso de modernización y societalización tanto en sus tierras de origen como en la sociedad de llegada.

Como señalaba, en España la familia extensa ocupa más un peso simbólico que real. Incluso es considerada un modelo extraño, ante la aplastante realidad de la familia nuclear. La subyugación absoluta de la mujer también es cosa del pasado en muchos aspectos, con imágenes y vestimentas muy alejadas del estereotipo femenino de los pies vendados y que vive para el marido. Los matrimonios arreglados no existen entre los chinos de España e incluso dentro de China su porcentaje ha caído drásticamente, relegado a remotas zonas rurales. El matrimonio es cada vez más un acto de libertad individual. Como me respondió en una ocasión un ofendido chino de 30 años de edad, originario de una aldea de Qingtian, hoy trabajador en una tienda de textiles en la plaza de Cascorro, en Madrid: “¿Tú crees que todavía usamos coleta con trenzas?... Es verdad que somos chinos de pueblo, pero en Qingtian la generación de mis padres ya se casó sin arreglo, por voluntad de cada uno”.

Con respecto al “pronatalismo”, el dato objetivo muestra un drástico descenso en las tasas de fertilidad en China debido a la política del hijo único, obligatoria desde 1979. La caída del número de partos en la vida de una mujer, en apenas una generación, ha bajado de 5 ó 6 a menos de 3. Durante la década de 80 la tasa global de fertilidad en todo el territorio se mantuvo en alrededor de 2 hijos, cayendo a casi 1,5 en los 90 debido al mayor rigor en la implementación de la ley, desplegando recursos bastante más allá de las multas y campañas de concientización pública que apelaban al patriotismo. En todo caso, esta política excluye a las etnias y permite a los habitantes de las zonas rurales tener un segundo hijo en caso de que el primero haya sido mujer (Johnson, 1994; Whyte, 1996). El peso del pronatalismo en España se aprecia en parte en las cifras: el 60% de los chinos inmigrantes se encuentra casado, de los cuales más del 99,9% tiene hijos.¹⁰⁵ La mayoría señala que se sienten liberados al no tener que cumplir la ley del hijo único, pero tampoco consideran sustentable económicamente tener muchos hijos: “Todos los chinos queremos familia, nuestros padres están felices cuando llegan los

sus expectativas, etc. Es decir, todo un sistema de reciprocidades se muestra diferente, tornando hacia un mayor individualismo societario en las familias de las ciudades.

¹⁰⁵ Elaboración propia mediante la explotación de las bases de datos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes, realizada el año 2008 por la Universidad Complutense de Madrid (archivos SPSS).

nietos. Nuestros padres quieren ver nietos. Todos buscamos hijos pero no muchos. Eso depende del dinero que cada uno tenga. Casi todos acá tienen dos, tal vez tres”, explica un wenzhounés.

Pese a las objeciones de quienes ven los obstáculos familiares, la existencia real de familias-empresa chinas no deja de resultar apabullante: sólo en Madrid, a enero de 2012, había más de 7.000 tiendas pequeñas y medianas de alimentación y productos varios, además de cerca de 1.000 empresas de distribución mayoristas y otras tantas dedicadas a la importación y exportación de productos desde China, especializadas en la distribución para toda la península Ibérica y otros destinos de Europa. Los patrones familiares chinos y la disposición a la empresariedad definitivamente no son excluyentes. Por lo tanto ya no es necesario entrabarse en una discusión con quienes consideran que dichos patrones son un obstáculo al desarrollo empresarial. Sin embargo, sí resulta indispensable analizar en qué consisten dichos patrones, cómo se han institucionalizado dichas predisposiciones, cómo se actualizan en España y qué relación tienen con el éxito económico o con las dificultades que encuentran. Eso por una parte, y por otra, dar cuenta de las condiciones contextuales que explican su anclaje en España, pues me parece también evidente que no hay una relación única y determinista entre los patrones confucianos y el éxito capitalista como proponen algunos neoconfucianos con gran tribuna académica, entre los que destaca Yü Yingshi con su ya clásico estudio “La ética confuciana y el espíritu del comerciante” (Yu Ying-shi, 1985; en Makeham 2008: 104). Ni menos se puede considerar que el confucianismo sea una fuerza cultural inmutable, presente en los muy afortunados sujetos donde ha sedimentado (*jidian*), una estructura profunda (*shenceng jiegou*), una formación sicológico-cultural (*wenhua xinli jiegou*) exclusiva de China, como propone Li Zehou, para quien sería un “arquetipo colectivo inconsciente de la nación Han”: de manera que “confucianismo (*Kongxue*) virtualmente vendría a ser sinónimo de cultura China” (Li Zehou, 1980 y 1990, en Makeham 2008: 119). Como punto destacable, sin embargo, que analizaré en su momento, estos post-confucianos ven cualidades como la diligencia, la frugalidad y el amor a la educación como factores positivos que explican el éxito económico, estimulando una serie de defensores -en China y en Occidente- que han reinventado el confucianismo como una fuerza que promueve la cultura empresarial.

Pasaré entonces a revisar cómo se entienden las jerarquías y virtudes confucianas entre los chinos de España, considerando que casi todas tienen relación con vínculos familiares, con sus respectivas cadenas de reciprocidades y deudas, dando forma a una particular forma de comprender la iniciativa personal y el desarrollo empresarial. Una vez más, mi eje de análisis considerará la distinción entre qingtianeses y wenzhouneses que como se ha visto es representativa de otras tensiones más generales, relacionadas con diferentes procesos y formas de asumir el tránsito hacia formas societarias de establecer el lazo social, propias de la distinción entre urbes de la costa y pueblos del interior dentro de China. Veamos.

Pese a las transformaciones que he mencionado en las prácticas familiares, existe un aspecto central que no se ha modificado aunque el contexto empuja a las familias a un tránsito modernizante: el peso de la lealtad familiar. Marca insoslayable que puede leerse en todos los momentos de la vida de los chinos, independiente de su origen de clase o territorial, o de la posición económica que detente en España. Por lo mismo, es común escuchar expresiones como las siguientes, la primera de un wenzhounés y la segunda de un qingtianés:

“Un hijo le debe todo a sus padres. Yo le debo todo a mis padres, que lo han dado todo por mí. La familia es lo más importante para nosotros”.

“Cualquier chino, de pueblo o de ciudad, rico o pobre, estará siempre pensando en la familia. El chino nunca está bien si está solo. Siempre pensando en la familia”.

Y en su andar cotidiano es visible esta “preferencia” familiar tan marcada. Casi no existen eventos públicos ni actividades colectivas entre los chinos: “Sólo la fiesta de Año Nuevo, pero también es sólo con familia”, explica una chica de 23 años que atiende el negocio familiar. El resto del tiempo, la vida transcurre del trabajo a la casa y poco más. Los fines de semana se visita algún familiar o alguna familia amiga, siempre en la privacidad del hogar.

Realidad de larga data en la sociedad china. Tanto que incluso una forma de nombrar un país es *guójià*: literalmente, tierra o reino de las familias. “La palabra país está en dos letras - acota un wenzhounés-: juntando *Guó-jíá*, eso significa país... Mi pensamiento es que es así, yo pensando... que muchas familias unidas es un país”. La ideología estatal confuciana redundaba en este punto, la sociedad comprendida como un

conjunto de familias bajo la jerarquía virtuosa del Emperador, lo cual en la actualidad tampoco se desdeña, quizás al contrario, pues todas las Oficinas Nacionales del Estado utilizan este nombre en sus denominaciones: *Guójia*¹⁰⁶. La concepción del estado, entonces, era una ampliación de las jerarquías familiares. Incluso el líder republicano Sun Yat Sen se quejaba a comienzos de siglo XX de esta tendencia a la clausura familiar que él identificaba con el ser “políticamente generosos” sólo con los suyos: el país es como una férrea y maciza placa, aseguraba, pero de cerca son solo millones de granos de arena independientes entre sí, buscando su propio interés (Sun, XXXX). Nada mejor que esa metáfora para graficar sus relaciones sociales y económicas en España.

Volviendo a la lealtad familiar, su base primaria se encuentra en las obligaciones derivadas de las jerarquías confucianas, donde la piedad filial se constituye en pilar central. Pero tanto su representación discursiva como su práctica difieren en su sentido según se trate de qintianeses o wenzhouneses. Para ambos es la base de un ideal de armonía que dicen buscar, en el cual los hijos debieran obediencia y respeto a sus padres y mayores, los cuales a su vez debieran ser benevolentes, tratar de comprender y apoyar a su descendencia. Ambos a su vez mencionan que la velocidad de los cambios en China está configurando profundas diferencias generacionales, como explica un wenzhounés de 29 años:

“Vamos a separar, ahora en China, tiene... hay un dicho: *la gente naciendo año 80’ es totalmente distinto que años 70’*, totalmente, no tiene nada que ver. Y *año 90’ es totalmente distinto que año 80’*, ahora como ya tienen, (los de los) años 90’, ahora ya tienen 16 ó 15 años, su pensamiento también es distinto. Porque si vamos a ver noticias en internet, esa gente qué está pensando, ellos están aprendiendo cultura de todo mundo, no tienen (sólo) chinos y chinas. Porque mira: chinos cuando abren mercados entra todo... En la gente que naciendo en los 90’, esa gente está cogiendo todo las cosas de este mundo (sic), ellos basta seleccionar los buenos y malos, han descubierto lo malo también... o sea comprar hamburguesas (bromea y se ríe). Pero nosotros, los de años 80, yo creo, como yo, estamos cambiado por el conocimiento, pero todavía somos chinos, parece que

¹⁰⁶ Por ejemplo, la Oficina Nacional de Promoción Internacional de la Lengua China es Guojia Hanban 国家汉办, la Comisión Nacional de Planeación Familiar es Guojia jihuashengyu weiyanhui, etc.

somos abiertos, pero en parte ya estamos formados como chinos... los más jóvenes tienen menos de chino...”

Y lo refrenda, con matices, un qingtianés nacido en la década del 60 que vive hace 20 años en España:

“Es difícil decirlo. Yo salí muy joven de mi país. Además llevo casi la mitad de mi tiempo, mi vida, en el extranjero. Entonces nosotros ya estamos más culturizados (sic), más europeos. Cuando vuelvo a China ya es diferente a cuando salí. Ya cambió totalmente China. No es un tiempo corto, es mucho tiempo y el país es diferente. Nosotros tenemos una memoria de China de hace 25 años antes, entonces cuando vuelvo a China todo es muy diferente.

“Yo he visto como es el cambio. Veo cómo llegan los adolescentes de China. Aún no ha cambiado todo pero es muy diferente. Ahora el peso del padre es menor. Su palabra no es obligatoria. Se conversa más. Antes también se hablaba con el hijo, sí, pero uno tenía menos capacidad de negarse”.

Hay tensión entonces entre un ideal de orientación familiar y otro de orientación individualista, en la conformación de un cierto *habitus* marcado por la sociedad de origen donde cada vez se siente menos el peso social, con una familia que muchas veces no juega un rol crítico en las decisiones.¹⁰⁷

En el caso qingtianés, esta mayor “libertad” se ve reafirmada en tanto suelen coincidir, sin muchos matices, los puntos de vista de los padres y de los hijos. Por ejemplo al momento de tomar la decisión de emigrar, padres e hijos, muchas veces sin decirlo expresamente, como una ley no escrita, saben que en algún momento el hijo intentará – al menos- irse de Qingtian. El tema es conversado con los padres, de quienes se escucha su “consejo”, pero no tienen derecho a exigirle al hijo que se quede en la tierra natal. Tampoco suelen intentarlo, pues una potente *doxa* más bien estimula en sentido contrario: que migre, pero tomando precauciones:

¹⁰⁷ Faure y Fang (2008), al comparar una Encuesta Mundial de Valores realizada los años 1990 y 2007, reafirman esta tendencia, destacando el cambio “sorprendente” en el comportamiento y en los valores de los chinos en menos de 20 años. Pese a que el 91% declara que la vida familiar debe ser el aspecto más importante de la vida, un 50% dijo estar a favor del divorcio si hay problemas serios en la familia y sólo el 40% cree que los hijos deben estar bajo el “control paterno”.

“Nadie se va a ir solo, sin conocer gente de la familia o amigos. Las redes ya están. Entonces siempre alguien conoce a otra persona. Algún familiar hay en España o Europa. No es lanzarse a la una muerte, no es suicida ni mucho menos”.

Algo parecido relata otro qingtianés:

“Hay muchos que vienen a probar suerte... la mitad de su pueblo está haciendo lo mismo... Entonces si vienen de pueblo chico, seguro que son todos familiares. Yo nací en Qingtian (la capital). Mis hermanos emigraron. Algunos están en España y otros en otras partes de Europa. Uno se devolvió. Yo quise salir para conocer el mundo, como todos.”

En el caso wenzhounés se aprecia un menor peso de la obligación familiar de emigrar, en tanto provienen de un *habitus* comunitario que ha internalizado una suerte de ethos empresarial más que migrante, aunque muchos de ellos lo son. En estos casos, sus expectativas son conversadas con los padres, quienes estimulan un tipo de reproducción diferente al qingtianés, tan enfocada a la búsqueda del éxito como la anterior, pero más abierta a otras posibilidades. Según cuenta un empresario de Rui'an recordando el momento en que tomó la decisión de emigrar:

“Yo cuando tengo 19 años, en aquella momento (sic) mi padre me dio consejos: si quiero estudiar o quiero trabajar (...). Ellos (los padres) me lo plantearon, claro nosotros no conocemos nada, pero ya estudiar... mmmm (hace un gesto de desagrado).... Y el trabajo a mí no me gustó porque quedar en otra ciudad el trabajo (Wenzhou) y porque está ganando muy poco. Además también hay mucho gente (sic) que viene de fuera, de otra ciudad y llega ahí buscando trabajo. Y en 1980 cuando llegan de Qingtian, ya tenemos mucho fabricante, siempre buscando mucho obrero, mucho trabajadores, pero ganado muy poco. Y además no gusto de esa forma de trabajo. Yo busco, voy intentando buscar mejor mi vida. Y de ahí yo he oído parte de mi familia, de mis amigos, que hay mucha gente que está fuera de mi país: Francia, Italia, España, varios países, pues nosotros también queremos salir para buscar la vida ...”

Los márgenes de la obediencia, es decir, las expectativas de devolución de lo entregado por los padres son un punto en cuestión. Mientras un padre qingtianés espera casi sin dudarlo que su hijo asuma el negocio familiar en cuanto tenga edad suficiente o forme

uno propio de las mismas características, un padre wenzhounés –como el que sigue– tiende a hacer más laxa esta expectativa:

“Yo creo en parte que en los chinos hay una cosita: que estamos respetando mucho. Bueno, todo depende de la familia, hay muchas veces padres que obligan: ‘tú tienes que hacer de aquí, tú tienes que hacer de otro’, o familia ya no importa, pero si un familia tiene su negocio familiar, y sólo tiene un hijo, claro este negocio tiene que ir para el hijo y el hijo debe aprender de esas cosas, lo que es lógico ¿no? Aquí también es así, si son negocios de familiar”.

Independiente del origen territorial de los hijos, lo más corriente es que éstos decidan quedarse en España, donde suelen reforzar lazos menos “familistas”. Un número importante de los actuales hijos jóvenes –en torno a los 20 años– son hijos únicos, nacidos post 1978 en China. La mayoría son ateos o creen “sólo un poquito”. Todos los que conocí piensan independizarse de sus padres en cuanto puedan. La estrechez del parentesco, al provenir de familias con muy pocos primos, o incluso sin ellos, los estimula o más bien los obliga a otros vínculos. Esta situación de relativa soledad parental se agudiza cuando sus parientes cercanos viven en otras partes de Europa. Cada familia vive en su mundo y si no hay hermanos, la soledad es mayor. La mayoría sobrelleva una existencia bastante solitaria, pues no han logrado romper el cerco familiar. Algunos suelen ir a discotecas en el centro de Madrid, o a algunos bares, de preferencia evitando la cerrazón étnica que les impone, muchas veces sin quererlo, la familia.

Narraré dos casos que constaté en mi trabajo de campo que pueden ilustrar algunas de las tiranteces generacionales, las relecturas del *xiao* que se viven en el interior de las familias chinas migrantes:

El año 2010 conocí a la familia Lin, compuesta por un matrimonio qingtianés propietario de una tienda de alimentación en el sector de Cuatro Caminos, en Madrid. Tienen dos hijos: una chica de 17 que vive en China y un chico de 18 en España. Cuando la de 17 llega a España, a reunirse con sus padres, una vez que éstos se han consolidado en su negocio, ella no se acostumbra pues todo es demasiado “tradicional” en su familia. No soporta el autoritarismo del padre. Tampoco el excesivo control sobre ella, sus amigos, sus salidas, incluso sus intereses. Trabaja de camarera en un bar,

conoce un camionero con el que se empareja y al año siguiente se va a vivir con él. El padre, consternado, acude a la policía para que lo ayuden a “recuperar” a su hija. Para su mayor desdicha, en la comisaría le informaron que su hija era mayor de edad y que era libre de hacer lo que quisiese con su vida.

El año 2009 conocí en Gijón a una familia de tenderos dedicados a la venta de textiles cuyo nombre me reservo. Tienen un solo hijo. Como es la costumbre, lo enviaron muy pequeño a China para que fuera socializado en la “lengua y costumbres chinas” por sus abuelos. Pero no tuvieron los medios económicos para traerlo de regreso entre los 6 y 8 años de edad, como también se acostumbra. Sólo lograron hacerlo cuando el hijo ya era un adolescente, de casi 15 años de edad. Al llegar, el chico no reconoció la autoridad de los padres como ellos hubieran querido. Al parecer en China las conductas se han liberalizado más de lo que ellos imaginan y el niño viene empapado de otros hábitos. Escucha música “extraña”, se ha pintado mechas de colores en el pelo y lleva un *piercing* en la nariz. Una vez que se hace competente en la lengua española, socializa rápidamente con su entorno en el instituto. Al cumplir los 16 su padre comienza a presionarlo para que deje los estudios y comience a ayudarlo en la tienda, como hacen todos sus pares. Una práctica fundamentada en la ley española, que sólo desde esa edad permite el ingreso al trabajo. El chico se niega. El padre, entre indignado y atónito, lo castiga. Al día siguiente y sin discusión, debe comenzar a trabajar en la tienda. Pero el niño se rebela y en vez de ir a abrir la tienda, se dirige a la comisaría y denuncia a su padre por maltratos y por abuso laboral. El padre, al ser notificado por la justicia, reflexiona en torno lo “rápido que cambian las cosas en China” y se lamenta de no haber podido criar a su hijo según sus normas tradicionales. Finalmente el caso no continuó su curso legal, pero sí continuaron los estudios del hijo. El padre es de Qingtian.

Por lo visto, no son menores las dificultades por las que atraviesan estos padres empeñados en la continuidad de sus pequeños negocios familiares y sus valores. En estos ejemplos, el novedoso énfasis en la iniciativa personal está desbordando las necesidades de desarrollo de la empresa. Sin embargo, como describiré en el acápite sobre los patrones de educación, finalmente la mayoría logra la continuidad del proyecto y un nuevo ensamble de lo económico en la cultura.

En cuanto a las obligaciones del *xiao*, en su nueva relación económica, existen al menos cuatro prácticas comunes entre los chinos de España que hablan de las modificaciones de la “piedad filial” en la escena migratoria transnacional y de la reformulación de las fuerzas “colectivistas” familiares. Algunas refuerzan la idea del cambio, otras son reformulaciones de una continuidad cultural:

1. La desvinculación entre padres e hijos pequeños por “necesidades de la empresa”.
2. El envío de remesas a sus parientes para pagar la deuda simbólica con origen.
3. El desvanecimiento del culto a los antepasados de la escena pública y su ritualización economicista en la privada.
4. El ingreso de herramientas financieras como sustitutos de la presencialidad en el cuidado parental de ancianos.
5. El impacto simbólico ante la adopción de hijos

1. La desvinculación entre padres e hijos pequeños por “necesidades de la empresa”.

La desvinculación del niño de su hogar materno es una práctica común tanto entre los de Qingtian como entre los de Wenzhou. El hijo suele nacer casi inevitablemente, con la expectación de una norma pocas veces transada, durante el primer año de matrimonio. En el caso de haber nacido en China, lo dejan en casa de los abuelos mientras la pareja consolida su negocio familiar en España. Si nace en España, lo envían lo antes posible de regreso a la casa de alguno de los abuelos, por lo general el paterno. Que sean los abuelos paternos no se trata de una norma rígida, aunque sí la preferente. Al tomar la decisión pesarán también otros factores, como la situación económica de los padres en origen, la disponibilidad de espacio en la casa de los abuelos, o simplemente el hecho de que éstos se encuentren en China, pues es común que alguno de los hermanos lleve a sus padres a vivir al extranjero. El trato incluye el envío de dinero como ayuda familiar, una suma que por lo corriente no supera los €100 mensuales, a veces menos. En todo caso, siempre es menor que la estimación de los gastos del hijo en España. Esta práctica se relaciona con la incompatibilidad entre el proyecto económico de los padres y la crianza del hijo. Generalmente los primeros años de una pareja son de ahorro absoluto, necesario para fundar o consolidar sus pequeños negocios. Entonces las necesidades de

su empresa familiar obligan a desvincularse del hijo, como expresa un qingtianés que tras algunos años de “ahorro absoluto” consiguió abrir su propia tienda de alimentación cerca de la rotonda de Embajadores:

“Estaba con mi esposa. Tienda abierta muy poco, muy poco tiempo. Teníamos deudas, estábamos empezando y el gasto de un niño... en dinero... en tiempo... no podíamos hacer las dos cosas. Era la tienda o el niño. Entonces el chino, nosotros, elegimos mantener la tienda, pensando siempre en el futuro del niño. Fue por necesidad de la empresa (bromea). Uno sufre, pero sabe que el niño estará bien y que pronto la familia se reunirá”.

Otro qingtianés lo reafirma:

“Dos años duro, duro. Trabajaba en un supermercado cerca de Atocha. Diez, doce horas, siempre extra. Vivía en una habitación, en un piso con otros chinos. No eran familiares míos, pero sí eran de Zhejiang. Allí dos años duro. Luego fui a China y me casé. Vine con mi mujer a España, pude traerla. Nació mi hijo pero mucho gasto. Imposible. Pedimos a los abuelos que lo criaran un tiempo. Los abuelos siempre lo hacen con mucha alegría. El niño aprende chino, después vuelve al colegio acá, después de los cinco años de edad. Así cuando grande tendrá más oportunidades”.

La desvinculación con el hijo no se explica sólo por la inmediatez de la inversión directa, pues como sustrato simbólico se observa el deseo de socializar al hijo en la lengua y los valores chinos. Lo que a su vez tampoco se lee como un romántico gesto de patriotismo o defensa cultural:

“Hay que estimular las competencias de los hijos –reitera otro pequeño empresario-. Si queremos darles herramientas para que triunfen en el futuro, deben saber hablar chino. Chino mandarín. Y si a eso le sumas que algunos aprenderán inglés, entonces su posición será mejor todavía. Les abrirá puertas, podrán negociar en mejores condiciones. China será el gran centro de negocios del planeta”.

Pese a que en Zhejiang se habla una derivación del Wu de Shanghai, aún más “distorsionado” en las montañas de Qingtian, los niños que alcanzan los primeros años de colegio aprenden al menos a hablar en mandarín, la lengua franca y hegemónica.

Quienes crían a los hijos pequeños en España son vistos por sus pares como chinos con más medios económicos y más *mianzi* (cara). Entre ellos también se presenta como una necesidad insoslayable el aprendizaje del mandarín. Nadie pone en duda esta imperiosa proyección hacia los hijos. Todos los que tienen dinero los envían a cursos en el Instituto Confucio de Madrid o, los un poco menos pudientes, a la concurrida “Academia de Idiomas y Culturas Dong Fang”, en la calle Carlos Marín, en el barrio de Usera de Madrid, donde se consolida un pequeño y un tanto disperso chinatown local.¹⁰⁸

Para los qingtianeses aprender mandarín es un signo de estatus. Pocos lo hablan, pero todos anhelan que sus hijos lo hagan. Como no manejan el mandarín, ven restringidas algunas posibilidades laborales, en especial las grandes transnacionales chinas que se han comenzado a instalar en España. Aparte de las empresas que lo requieren para entablar negocios, algunas familias de origen urbano no contratan qingtianeses para labores domésticas ni cuidado de niños, pues no quieren que sus hijos sean socializados en un “dialecto de montaña”.

Los más adinerados dentro de los qingtianeses, sin dudarlo, cada verano envían a sus hijos a diferentes escuelas en China, generalmente a Lishui o, mejor aún, a Hangzhou, la capital provincial. “Allí van a aprender mis hijas. Allí hay chinos de todo el mundo que van a lo mismo”, explica un qingtianés de la élite española. La idea es que aprendan mandarín, traspasando las barreras idiomáticas y simbólicas del “elemental” dialecto del *wu* que se habla en sus montañas. El rito de la separación es vivido con dolor por las familias, pero han adaptado herramientas culturales para hacerle frente: “Todos sufrimos cuando nos separamos de nuestros hijos, pero tenemos que mantener la cara, no podemos demostrarlo, el chino debe mantener la compostura”, comenta el mismo padre.

2. El envío de remesas a sus parientes para pagar la deuda simbólica con origen.

¹⁰⁸ Esta Academia no ha estado exenta de polémicas. El 2011 fue clausurada cuando se comprobó que muchos chinos se matriculaban en sus cursos de español sólo para presentar la documentación necesaria para conseguir un visado de estudiante, sin asistir jamás a clases.

Todo apunta a un gran cambio: el peso de la tierra natal ya no es el mismo. La identidad constituida por la vía de la sangre y la tierra en muchos aspectos se debilita y en otros no resulta tan acreditada. Las nuevas vías del prestigio, más societarias, más monetarizadas si se quiere, siempre son vivenciadas, en la distancias y soledades del Extremo Occidente, no desprovistas de algún grado de inquietud.

Tanto entre los wenzhouneses como entre los de Qingtian viven no sin angustias la obligación de una reciprocidad cuyo ciclo fue abierto en origen: la deuda familiar, concreta o simbólica, que finalmente remite a un territorio del cual provienen. El flujo de remesas hacia China demuestra que el lazo no se disuelve, que la obligación familiar y el *xiao* toman un nuevo giro, literalmente en dinero. En ese sentido, el envío de remesas a los parientes que dependen de ellos aparece como una fuerte obligación. Sólo por concepto de “ingreso de divisas personales desde el extranjero” (remesas) el estado chino contabilizó 300 millones de dólares hacia Qingtian el año 2005. El gobierno local estima que aproximadamente 100 millones de yuanes (unos 15 millones de dólares) han sido “donados” desde mediados de 1990.¹⁰⁹ Estas cifras son muy superiores a las registradas pocos años atrás. Los Anales de Qingtian entre 1980 y 1991, es decir en 11 años, contabilizan 92 millones de yuan en remesas: poco más 8 millones de Euros (Beltrán, 1996: 128). Ya en esa época, Zhejiang en su conjunto era la cuarta provincia China que recibía un mayor volumen de remesas después de Guangdong, Fujian y Shanghai.

Generalmente la obligación se refiere a los padres y en menor grado, a los hermanos. Si los padres están en China, procuran que nada les falte. Son *qiaojuan*, nombre genérico que remite a quienes dependen financieramente del exterior. Pero no se trata de una obligación de por sí. El dinero se envía como ayuda a los padres casi siempre cuando son ancianos o no tienen otros ingresos. No siempre en otro momento, pues todos tienen sus propias ocupaciones y formas de subsistencia en origen. El dinero que se envía tampoco implica descuidar, en ningún momento, las finanzas internas del negocio en España ni los ahorros necesarios para iniciarlo.

Dice un wenzhuonés:

¹⁰⁹ Información del sitio oficial del gobierno chino de Lishui: <http://www.lishui.gov.cn/eng/survey/districts/qingtian/> 中国丽水欢迎您 !

“Sí claro, ayudo a mis padres, que ya tienen cerca de 60 años, porque ya casi no trabajan y en China el sistema de jubilación es muy malo. Entonces los hijos ayudamos siempre a los padres o tratamos de traerlos a que vivan con nosotros. Los chinos somos muy felices viviendo con nuestros padres, pero siempre dentro de nuestras posibilidades. Si tenemos el dinero suficiente ayudamos o traemos a los padres con nosotros. Si no tenemos, es imposible ¿no?”.

El peso simbólico del dinero que llega a las aldeas de Qingtian, y el tipo de obligación familiar que lo estimula, es diferente al que se genera en las ciudades de Wenzhou. En ambos casos redunda en un mayor prestigio de las familias que lo reciben, pues aumentan sus posibilidades económicas, pero el peso de la “deuda” con el origen, en tanto tierra mítica de los ancestros, en un caso simplemente no existe y en el otro está en franca desaparición. Para un wenzhounés, el imaginario del origen e incluso la posibilidad de retorno se relaciona directamente con las mayores posibilidades de éxito económico y casi nada con sus antepasados:

“Si tengo que invertir, tío, pues lo hago donde obtenga más ganancias. No pretendo volver a China a nada, ¿por amor a qué? Me quedaré en España mientras ande mi comercio, pero nada más. Hasta el momento va bien. Luego veré dónde invierto. Nosotros estamos mirando más hacia el futuro. No podemos quedarnos en la mirada corta. No podemos vivir del pasado, de la nostalgia. Claro, queremos nuestra tierra, nos gusta mucho y somos felices con nuestros padres, pero todo depende de las posibilidades de negocio”.

Los qingtianeses, en cambio, no suelen mostrarse tan pragmáticos, aunque tampoco se disuelven en una mirada carente de interés económico ni se proponen un retorno glorioso como meta en la vida. La anterior “ayuda” al pueblo se hace más lejana. En parte porque los lazos se han debilitado y el emigrante vive más independiente de su pueblo, lo que redunda en que sus ganancias sean más personales, no necesariamente “retribuibles” hacia el pueblo de sus ancestros. En parte además porque no todos han sido lo suficientemente afortunados para amasar una suma considerable de dinero que permita un excedente de ese tipo. Y en parte también porque el “pueblito pobre” de antaño ya no lo es. Incluso es posible que en ese pueblo de campesinos del cual

emigraron hace 20 años hoy ganen más dinero que en España. Entre otros, lo replica este qingtianés, dueño de un restaurante.

“Ahora hay un montón de personas que estamos fuera haciendo negocios. (...) Si no es urgente (no volvemos). El que no ha ganado mucho o no tiene mucho dinero, ya no tiene esta capacidad de volver a este pueblo, a ayudar a este pueblo. Además ahora en China los pueblos están muy bien, y las cosas están subiendo mucho, está muy caro y ahora en China hay quienes tienen mucho dinero y están viviendo mejor que nosotros aquí... eso es otra cosa. Nosotros antes, la gente que estamos en Europea (sic) podemos ganar mucho dinero y hoy la gente que está en China puede ganar mucho dinero como antes fuera”.

Pese a todas las distinciones, es un hecho que el envío de remesas para cumplir con obligaciones de reciprocidad familiares es una realidad que se mantiene. Acotada, sí, pero real: ya no se trata de la imaginaria deuda con la tierra de origen por la vía de extensas líneas de sangre, sino de una obligación restringida a la parentela más cercana, casi siempre los padres de ambos cónyuges y, en ciertos casos, los hermanos.

Entre los jóvenes emigrantes que aún no se han casado, sin embargo, se constata que cuando trabajan de manera independiente suelen enviar una parte importante de sus ingresos a sus padres en sus lugares de origen.¹¹⁰ Un estudio del banco Mundial consignó que el año 2006 China recibió U\$20.283 millones como remesas de todo el mundo. Aunque no se sabe de qué países provino el dinero, este dato revela un nuevo rostro de la obligación familiar. Se sabe también, por la información entregada por la Encuesta Nacional de Inmigrantes realizada en España el 2007, que el medio más frecuente por el que transitan estas remesas entre España y China son las transferencias bancarias, un nuevo indicador de la “descolectivización” general que se vive en el mundo chino. Según dicha encuesta, que lamentablemente no tuvo continuidad por falta de presupuestos fiscales, sólo un 6,4% de las remesas enviadas por los chinos fueron hechas “a través de otras personas”, contra casi un 90% de transacciones por vías oficiales como bancos, giros postales y locutorios, en un claro signo de retroceso de las relaciones particularistas al menos en este aspecto. Sin embargo, debe tomarse en cuenta que no todos tienen cuenta bancaria en China, entonces resulta una figura común que

¹¹⁰ Esta nueva práctica relacionada con las obligaciones del *xiao* en una situación de migración se ha constatado en asimismo en variados contextos y países. (Cfr. Watson, 1975).

algún amigo o conocido ofrezca la suya para hacer las transacciones. Es decir que la bancarización del flujo en ningún caso ha disuelto por completo las antiguas relaciones.

3. El desvanecimiento del culto a los antepasados de la escena pública y su ritualización economicista en la privada.

La profundidad de las obligaciones parentales toma un nuevo giro cuando una parte relevante de la familia se encuentra fuera de la tierra de origen. Por cierto que se hace muy difícil, casi imposible, cumplir con los ritos prescritos hacia los ancestros, que muchos ya no respetaban o ni siquiera conocieron. Tampoco resultan fáciles de reproducir algunas prácticas populares como la quema del “papel moneda” para recordar a los muertos. Cuando consiguen “papel moneda”, los pocos que lo hacen, generalmente oriundos del Wenzhou rural, se circunscriben a la absoluta privacidad del hogar. Las quemaduras rituales de automóviles de papel o de todo tipo de artículos o bienes para hacer más placentera la vida en el otro mundo, no son prácticas comunes en España. No falta quien las tacha de supersticiones de campesinos, omitiendo que en las grandes urbes chinas también se realizan estos ritos, al parecer con renovado vigor en sectores populares y ante la constatación de la amenaza de las autoridades de prohibir y castigar estas “creencias feudales”.¹¹¹

Incluso la antigua costumbre de construir grandes tumbas conyugales en la tierra de origen, tratando de reflejar y acrecentar el prestigio de una vida, va en franca decadencia. Es destacable que en el caso de Qingtian las tumbas suelen ser personales o conyugales, no mausoleos de extensas familias. El prestigio asociado a la veneración de la tumba es una costumbre que casi no existe o es tildada de anticuada. El hecho de la tumba conyugal remite nuevamente a la escena de la reciprocidad, recordándonos que la familia se basa también en un don, en la creación de un lazo de don que consiste en la unión de dos extraños para formar el núcleo de lo que por definición será el lugar menos ajeno: la familia (Godbout, 1997: 43). Es la base de la alianza, solo que en este caso la misma tumba nos recuerda una vez más su tránsito hacia pautas sociales.

¹¹¹ Para el caso wenzhounés, cfr. Yang, 2000. Antiguamente solo se quemaba “papel moneda” (joss paper) o “papel del cielo” (heaven paper), billetes falsos para propiciar la fortuna. Sin embargo con el éxito económico es posible ver objetos de lujo u otros goces confeccionados en papel: un infaltable Mercedes Benz, casas ostentosas, caballos de carrera, incluso muñecas eróticas o pastillas de Viagra (NY Sun: “A New Chinese Trend: Viagra For the Dead”, 22 march 2007. En: <http://www.nysun.com/foreign/new-chinese-trend-viagra-for-the-dead/50963/>

En forma paralela se aprecia la extinción de la antigua técnica mágico-sagrada de la ubicación de los cuerpos en el espacio, el *fengshui*, cuyas leyes debían guiar cada perspectiva visual en la instalación de una tumba. “Eso es antiguo... ya no existe nadie en Qingtian que sepa”, acota con algo de extrañeza un natural de Hankou. Tal técnica hoy parece más relacionada con las demandas de un público occidental que reinventa un oriente exótico casi inexistente. Al menos en Qingtian, simplemente no hay memoria de los expertos tradicionales en *fengshui* hace más de una década, desaparecidos junto a la época de las grandes tumbas.

En el caso del Wenzhou urbano este tránsito hacia pautas sociales ha sido más acelerado, y en el caso de las tumbas, nadie tiene recuerdo ni de grandes mausoleos ni de la búsqueda de prestigio con la construcción de las mismas. “¿Tumbas? ¿Dónde? –se pregunta un bien vestido wenzhounés- En mi sector sólo existe un cementerio del Estado, con lápidas iguales. A nadie se le ocurriría poner una tumba en una montaña para que la vean. Creo que causaría risa o la convertirían en museo para cobrar entrada (se burla)”.

Otro wenzhounés de treinta años de edad y 10 en España agrega, con aire despreocupado: “Cada vez importa menos la familia. Hay un respeto. No voy a hablar mal de mi abuelo, pero no voy a encender inciensos. En mi casa no hay altar familiar. Creo que en ninguna”.

Pese a su drástico comentario, en algunas casas y en las partes interiores de sus comercios pude observar pequeños altares. Pero no se trata de altares familiares. En caso de existir, representan figuras de buda, con algunos inciensos y alimentos alrededor, generalmente iluminados con pequeñas bombillas blancas o rojas. En una ocasión, en Madrid, compartiendo con una familia qingtianesa, me confesaron que su negocio no andaba bien. Que estaban acosados por las deudas con proveedores y con un banco. La mujer del dueño de la tienda, de 28 años, me comentó que oraba al buda pidiendo mejores tiempos. Le pedí que me mostrara cómo rezaba. Ella accedió, fue a buscar tres inciensos, los encendió, hizo una genuflexión y en semi inclinada ante el pequeño altar realizó una oración. Luego me contaron que son pocos quienes mantienen la tradición budista y menos aún los que rezan. Que este Buda tuvo muchos seguidores hasta la década del 50 y que ya se sabe lo que vino después. “Hoy, los más

jóvenes no creen en nada. Casi todos lo que están en España son ateos. A mí me enseñó mi madre. Me dijo de Buda. Creo un poco, por qué no”.

Los padres de los actuales empresarios, en torno a los 50 años, suelen ser más creyentes. “Pero no tanto”, acota otro qingtianés. Y explica: “Buda se trata de estar bien con uno mismo, de buscar la armonía y ser benevolente”. Una nueva muestra de la mezcla de principios religiosos de diferentes orígenes que caracteriza al mundo chino y al qingtianés en particular. De cualquier manera, las expresiones de religiosidad no se manifiestan en relación al tradicional culto a los ancestros, no son regidos por las reglas del *wulun* ni obedecen a las estrictas reciprocidades derivadas de las distancias parentales. Más bien se expresan en torno a otras divinidades o creencias, cuando llega a haberlas, más relacionadas con el éxito en sus negocios y el bienestar presente, en esa especie de agudo Más Acá que suele abarcar casi todo el espacio de la cotidianidad china en España.

4. Las herramientas financieras como sustitutos del cuidado parental.

Una cuarta práctica observada referida a las transformaciones del *xiao* deriva de la incertidumbre de los padres respecto a si sus hijos los cuidarán cuando sean ancianos, obligación considerada hasta hace no mucho como la respuesta “natural” de la debida reciprocidad de los hijos hacia sus padres, “respuesta que no puede concretizarse más que cuando el niño mismo ha llegado a la edad adulta, al momento donde los padres derivan a su vez dependientes, o incluso más allá de su muerte, en el duelo llevado durante tres años, periodo que es necesario como un nuevo nacimiento para salir del regazo de sus padres” (Cheng, 1997 :71).

En primer lugar es ocnstatable que ya no existe la confianza ciega en el hijo “piadoso” que asumirá esta función como reciprocidad obligada por haber recibido “todo” de los padres. Ante eso, los chinos cotizan siempre algo extra pensando en su jubilación. Aparte de sus cotizaciones en la seguridad social del estado, el que puede contrata seguros privados para tener más seguridad en la vejez. Generalmente todos los dueños de tiendas operan de esta manera, pues ya han pasado los rigores de su inicio comercial y proyectan su futuro.

Como reflexiona un qingtianés que maneja una tienda de alimentación en Lavapiés:

“Cotizo como autónomo en la Seguridad Social, entonces cuando jubile recibiré una porquería. Por eso contraté seguro de vejez, me dará más seguridad. Ya no se puede pedir que los hijos se hagan cargo de uno. Cuando yo sea viejo no sé dónde estarán ellos. Puede que viajen a otra parte o tengan otros negocios. Lo ideal es que cuiden de los padres, pero uno siempre prefiere lo mejor para ellos”.

Este tránsito se observa también entre los wenzhouneses y en general traspasa a todo el grupo de chinos que ya son propietarios de algún comercio propio. El cambio se relaciona con el gran interés que manifiesta el colectivo por los instrumentos financieros en general. Todos los comerciantes dueños de negocios invierten, por ejemplo, en instrumentos de la Bolsa de Comercio, en paquetes de acciones u otras herramientas. Estos chinos inversionistas no son grandes empresarios, sino pequeños comerciantes que han ingresado en número significativo al mercado de acciones.

Tanto es así que existen bancos y compañías de seguros con personal especializado en captar este nuevo nicho del mercado. En una ocasión tome contacto con una persona que dirige uno de estos equipos, una enfermera llamada Guadalupe, quien trabaja en un Centro de Salud en Parla y en sus horas libres ofrece productos financieros al colectivo chino, básicamente seguros y paquetes de inversiones a largo plazo. En su equipo han trabajado hasta 13 personas, algunas chinas, quienes en los últimos tres años han visitado casi todos los comercios en Getafe, Parla, Fuenlabrada, Carabanchel, Plaza Elíptica y Usera, entre otros. Guadalupe se presenta con una carta escrita en chino, redactada por un miembro del equipo.

“La expectativa del comerciante chino es tener algo extra cuando jubile, busca algo más que la pensión de autónomo, busca la seguridad. Una parte importante de los clientes van por ese lado, la seguridad en la vejez, tener más dinero para vivir tranquilos. Pero todos quieren también invertir en la bolsa, los que contratan en las pensiones, en cuanto pueden, o si pueden, quieren invertir en la bolsa”.

Estos chinos en promedio invierten unos 100 ó 150 euros mensuales en algún instrumento a largo plazo, generalmente en la bolsa y pensando en su vejez. En una muestra de la tendencia a la individualización de las relaciones, ya no se espera obligatoriamente la retribución de los hijos en la ancianidad. Y ante la incertidumbre, han optado por la impersonalidad de una herramienta financiera. Quienes han decidido

radicarse en España comentan que nunca han pensado en una “solución colectiva” para la vejez. Hay algunos clubes, pero son más de ocio, donde se reúnen algunos viejos a jugar y practicar algún deporte. No están pensados para el cuidado de los ancianos ni para ofrecerles prestaciones de salud especiales.

En segund lugar, también se han diluído casi por completo las deudas asociadas al duelo y el necesario tránsito hacia un “renacimiento” una vez muertos los padres:

5. El impacto simbólico ante la adopción de hijos

Otro aspecto que llama la atención de las relaciones “filiales” y sus marcajes sociales entre los chinos es el rechazo colectivo a la adopción de niños chinos por parte de familias españolas. No se trata de un dato antojadizo, pues en España constituyó un fenómeno social a partir de la década del 90, con más presencia en los 2000 y hasta el 2010, cuando el gobierno chino comenzó a restringir la salida de niños en adopción. Los padres españoles preferían la adopción con China pues consideraban que sus trámites burocráticos eran más transparentes y con reglas precisas. Se permitía incluso seleccionar algunas características del niño, como la edad, su estado de salud y su género. Al cabo de dos o tres años ya tenían al niño en la familia. Todos ellos llegaron a familias españolas adineradas, casi siempre con ambos padres profesionales. Como corresponde a su clase, asisten a colegios particulares pagados, casi siempre bilingües, ingleses o alemanes. El punto de contacto con la comunidad china surge cuando los padres deciden que su hijo debe aprender chino, momento que suele coincidir con el instante en que el niño adoptado comienza a indagar por sus orígenes.

En diversas partes de España, Asturias y Madrid incluidas, han surgido “Asociaciones de Padres de Hijos Chinos” que tienen entre sus objetivos la preocupación por el aprendizaje del idioma mandarín por parte de los niños. A estas asociaciones se han sumado padres chinos, también preocupados por la enseñanza de la lengua a los chicos. Sin embargo, los padres españoles son discriminados en las reuniones. No así sus hijas, que se integran sin problemas a las actividades grupales con el resto de los chinos y a clases de mandarín. El motivo del rechazo a los padres adoptivos: el hecho de que “compraron” a sus hijos.

“Ellos creen, por lo que yo he visto, que nosotros compramos a los niños, que son niños que son comprados allí (en China). Que es por dinero. Ellos no son dados a

entender, porque los niños son comprados y es mercancía”, indica un médico español padre de una niña china adoptada de 5 años.

“No, a ellos no les cabe en la cabeza que vayamos a China a adoptar niños. Entienden que todo es legal, que hay instancias oficiales... Ya, ya, pero a nivel de la calle, de la gente de la calle, no entienden bien que vamos a China a adoptar. Y ellos sí te hablan del dinero de por medio y para nosotros el dinero nunca... no tenemos la sensación de estar comprando algo”, agrega, quejándose, el mismo padre que fue dirigente de una de esas asociaciones en Asturias.

Se trata de un límite de lo económico, a partir del cual no puede operar la lógica del costo-beneficio: la relación filial no puede ser “comprada”. Aunque no se trate de una transacción comercial, el dinero en sí es leído en este caso sin otros significados: se trata de una compra. Y el colectivo entero se cierra a tal posibilidad. La relación filial se restringe a la sangre y no está dispuesta para ser transada. Es el límite de la “invención de la sangre”, del parentesco como elección que -según veremos- comanda muchas alianzas parentales y relaciones comerciales entre los chinos transnacionales, ante la actual “escasez” de parientes sanguíneos en la escena occidental, en parte por la dispersión geográfica y en parte por la política del Hijo Único, que limita considerablemente las posibilidades de alianzas dentro de una familia.

Sin embargo, pese al rechazo generalizado a la práctica de la adopción, en especial entre los naivos de Qingtian, pude observar cómo algunos chinos de grandes urbes no presentaban mayores problemas al momento de casarse con mujeres, españolas o extranjeras, con hijos de otros matrimonios, a los que en la práctica adoptaban y consideraban como hijos propios.

Pese a ser casos más bien excepcionales, dan cuenta de las tensiones hacia un polo más societario en el que se desenvuelven los chinos de origen urbano, por una parte, y la coledividad en general en el contexto español y europeo.

Pese a las literalmente oceánicas distancias con respecto a las familias tradicionales del siglo XIX y a los cambios derivados de los nuevos espacios sociales de la migración transnacional, es evidente que existen continuidades en los patrones familiares. Ya no se trata del despiadado autoritarismo patriarcal ni otros estereotipos que se han encargado de alimentar algunas producciones culturales desde Estados Unidos o Europa, pero sí se

mantienen potentes lazos de “obligaciones familiares” relacionadas con la lealtad dentro de la familia, o, lo que viene a ser lo mismo, relacionadas con la competencia con otras familias chinas y con el entorno “extraño” en general.¹¹²

La tendencia al “familismo” es palpable a cada momento en España. Aunque abunda la literatura sobre el supuesto colectivismo chino, entre ellos prima la individualidad y el control dentro de cada familia, que pugna por mantener relaciones de autonomía y ocultamiento con respecto a las demás. La “cara” pública es lo que importa, entonces ni los propios chinos saben en detalle qué ocurre “de verdad” dentro de la otra familia. Aunque es un comentario general entre ellos que el peso de la “cara”, el mantener la compostura y las apariencias, es vivido con más liviandad en España que en China, no por eso la descuidan. En realidad, como ya revisé en un capítulo anterior, la construyen y presentan con sumo cuidado, la ostentan públicamente y la buscan “como un vicio”. En ese contexto de apariencias con todo aquel que no forma parte del grupo más cercano, el de las confianzas, sólo se conocen noticias y rumores, se habla a las espaldas, pero no hay un diálogo directo con el otro. Desde fuera dan la impresión de centenares de pequeñas celdas familiares sin comunicación entre sí, salvo para actualizar relaciones comerciales o de interés mutuo. Casi no hay actividades colectivas, salvo las organizadas por las asociaciones, con muy baja participación. Un poco más convocatoria hay en las actividades de adultos mayores, como la práctica del *taichi*, generalmente estimulada por los propios ayuntamientos en planes de integración de inmigrantes, y rara vez por iniciativa del grupo.

La máxima que parece imperar en cada una de las labores cotidianas pareciera ser “todo por la familia”. Un *habitus* consolidado en origen y con extensa profundidad histórica. La primera pregunta en el momento de evaluar la legitimidad de un acto es si conviene o no a la familia. Todo lo externo es desconfiable hasta que demuestre lo contrario. En las prácticas empresariales se vive entonces una lógica de “Mi familia contra el mundo”, donde los miembros se deben lealtad, fidelidad (*zhong*). Este valor implica la obligación de guardar los secretos de la empresa y sus planes futuros. Y en el caso de los pequeños comerciantes, guardar con celo la información sobre sus proveedores para evitar la

¹¹² El peso de estos patrones en el actual contexto económico chino han sido tratados en “The Social Roots of China’s Economic Development”, *China Quarterly* 144 (December 1995: 38-58). La evidencia de que las obligaciones familiares han sobrevivido con fuerza en China pese a los intentos del PCCh por debilitarla, y otros avatares políticos, son detallados en Whyte 1996.

competencia. Esta lealtad también contempla el respeto a las autoridades, es decir, al padre, dueño de la tienda o de la empresa, quien por lo general toma las decisiones.

Sin embargo en España han estado obligados a aceptar la presencia de terceros, a extender la “familia” a otras esferas y a otras personas. Esta apertura al otro explica en gran medida el éxito económico de quienes han formado empresas más grandes, que por obligación requieren el trabajo y la confianza de “extraños” (Ver Cap. “Reciprocidad familiar: la alianza, la indiferencia, la guerra”).

Si bien esta especie de clausura familiar es muy marcada entre los de Qingtian, también se manifiesta entre los de Wenzhou. Como una muestra de esta poca apertura, en ambos casos se aprecia la transmisión de cadenas de saberes de una generación a otra o de una familia a otra, en el caso de que se produzca alianza comercial o conyugal. En paralelo a esta “herencia” de conocimientos, existe un elevado nivel de imitación. Intentan aprender de otros un determinado “saber hacer”, que asegura el éxito en un tipo de negocio. Así lo explica un wenzhounés:

“Negocio de los chinos que están aquí hay muchos de relaciones con familias y amigos, es una cadena, es una cadena porque una familia tiene este tipo de negocio y copia a otro hermano, amigo, amiga, está copiando a todos. Yo parto del mío, el primo de mi esposa que su padre tiene restaurante y como él no le gusta ahora tiene su propio negocio, ya no tiene nada que ver, porque no le gusta, no le gusta el negocio de su padre, entonces coloca el propio”.

No es raro encontrar familias completas especializadas en un tipo muy puntual de actividad comercial. Por ejemplo las fotografías, o los importadores de móviles y complementos de ordenadores, o el que aprende del funcionamiento del bar “tradicional” español y toda su familia comienza a comprar patentes de ese tipo, una vez que han conocido los secretos de la tortilla de patatas, pinchos y boquerones. Hay otras extensas parentelas dedicadas al comercio minorista en barrios específicos. Que aparentemente contra toda racionalidad económica comienzan a inaugurar tiendas iguales a pocos metros de distancia una de otra, pues tiene más “mianzi” quien pueda instalar más tiendas. En el capítulo siguiente revisaré cómo ese acto dista de ser irracional, en tanto logran establecer un fluido intercambio entre su capital simbólico y económico.

Pero me interesa en este momento acotar dos aspectos del ensamble de los patrones familiares y el éxito económico, dos puntos casi satanizados desde la teoría económica hegemónica:

1) El familismo, pues necesariamente conlleva al nepotismo y por lo mismo no se promociona a los individuos más capaces, productivos ni creativos, lo cual deriva de manera inevitable en la ineficiencia y el fracaso de la empresa.

2) El peso del colectivismo, que al restringir la libertad personal cohibe la capacidad de innovación, considerada una de las bases de la empresa competitiva y moderna.

Una vez más hay diferencias entre Qingtian y Wenzhou, cuyos ethos empresariales se funden en algún punto, pero se distancian de manera significativa en otros.

Con respecto al familismo, si bien es cierto que dentro del pequeño comercio o empresa familiar efectivamente son parientes quienes ocupan casi por completo la planta laboral e íntegramente la plana directiva, esto no implica que estos puestos les sean entregados sin más, por el hecho de ser hijo o sobrino del dueño. Ni que alguien tenga el trabajo asegurado por su vínculo parental con el propietario. Hay que hacer distinciones. La primera considerando las diferencias de origen, territorial y de capital involucrado.

En el caso de los qingtianeses, la “primera opción” para asumir un rol protagonista de un negocio la tienen sus familiares directos: en primer lugar la esposa, quien luego de desempeñar un rol co-protagónico en el funcionamiento de la tienda original, siempre asume la administración del segundo negocio.

“Es una tienda familiar. Con mi mujer la hemos levantado con su esfuerzo, pensando en los hijos, en el futuro. Cuando prosperamos, con esfuerzo, esfuerzo y ahorro, hemos comprado una segunda tienda. Como ya no podemos estar juntos, la mujer dirige la otra tienda. Ella la administra y yo confío en ella, como ella confía en mí. Sabemos que lo estamos haciendo lo mejor posible, pensando en la familia”.

La segunda opción es el hijo mayor, cuando ya está en edad de asumir responsabilidades. En este caso puede generarse algún tipo de conflictos, pero la norma es que al cumplir los 18 años ya tenga responsabilidades importantes, administre la tienda y tome decisiones en conjunto con su padre. Es un tiempo de ahorro para el hijo,

pues sus expectativas son independizarse con una tienda propia. Es el momento en que se inaugura una relación contractual informal mediante la cual el joven comienza a percibir un “salario”. No se trata de una contratación formal ni de un ingreso de dinero fijo, pues la paga depende de las cuentas globales de la tienda. El hijo casi siempre ha internalizado que debe sacrificar parte de su ganancia personal por el bien de la empresa, entregando más horas laborales sin exigir un mayor “salario”, por ejemplo.

“Un padre trabaja para el hijo. Para que aprenda cómo se hace el trabajo y tenga herramientas para ser independiente. Entre qingtianeses no hay muchos problemas con los hijos, ellos saben lo que tienen que hacer y no hay mucho problema. Pero si el hijo no se interesa, o ves que prefiere hacer otra cosa, entonces ese padre tendrá que ver otra forma de continuar su negocio, contratar a otra persona, no necesariamente familiar porque acá no todos son familia, hay chinos de muchas partes”.

La tercera opción son los sobrinos, quienes suelen ocupar puestos secundarios en la tienda desde antes de cumplir los 18 años. Viven en la misma casa del dueño de la tienda y comparten “igualmente” con la familia principal, pero siempre mantienen una posición subordinada tanto en lo cotidiano como en las relaciones laborales. Este grupo de “sobrinos”, en especial en el caso qingtianés, casi siempre son representantes de sectores empobrecidos de la familia, o que pasan por dificultades. Entre ellos se encuentra con más potencia el ideal del emprendimiento. La experiencia adquirida en el trabajo del tío es muy valorada: aprenden a “hacer algo” y en paralelo ahorran todo el salario, con la expectativa de independizarse. En su caso la relación “salarial” también se inaugura cuando cumple los 18 años y debe comenzar a formar su cara. Se trata de una relación casi siempre informal y con valores fluctuantes según las ganancias del negocio, cuya precariedad es aceptada sin cuestionamientos. Antes de los 18 años los sobrinos no reciben dinero constate, sino mesadas esporádicas y también fluctuantes. Tanto el sobrino como el tío consideran que es un deber ser recibido en la casa de la familia, recibir educación, vestuario y compartir como un igual. Sin embargo esta deuda debe ser retribuida con su trabajo en las horas libres, cuando no está en el colegio, y prestar ayuda en cualquier necesidad del negocio familiar. El adolescente considera que está en deuda con su tío y le retribuye con la mayor gratitud posible. Sin embargo, también en cualquier momento puede irse, si lo desea, y regresar a China, o hacerle ver

a su tío las cosas que le incomodan, exigir más a cambio de su presencia. El tío sabe que si el sobrino ha cumplido con lo esperado, si lleva bien sus estudios, si no se dedica “al ocio y a las cubatas”, pues debe tratar de reponer el equilibrio. Si no lo hace, sabe bien que se pueden generar otros conflictos, en este caso con su hermano, arriesgando de paso otras alianzas. Las conversaciones, está claro, ocurren en el tono del mayor respeto. Muchas veces ni siquiera son conversadas, pero cada uno sabe lo que está pasando con el otro, que anda “extraño”, que “no se comporta como antes”. En tono íntimo lo recuerda un joven de 19 años que hace un año terminó sus estudios en el instituto:

“En ese momento yo pensé en irme. No lo estaba pasando bien. Estaba terminando de estudiar y en el instituto había un grupo agresivo. No conocía a nadie fuera de la familia. Pasaba horas chateando con mis amigos en China. Entonces estaba confundido. Trabajaba con mi tío pero el negocio tampoco iba como se esperaba. Cuando terminé de estudiar trabajé casi un año sin cobrar nada. Entonces mi tío se dio cuenta de mi problema. Y habló conmigo y llegamos a un nuevo trato”.

En el caso de Wenzhou la preferencia familiar se encuentra más diluida. Si bien existe, y constituye la principal fórmula para el funcionamiento de una tienda o pequeña empresa, ningún wenzhounés urbano entregaría sin condiciones un puesto de trabajo a un familiar. “Los de Qingtian son más familia”, dice uno de estos empresarios. “Nosotros estamos más abiertos, somos comerciantes y buscamos ganancias. Entonces si un familiar no funciona, pues no lo contratamos”.

En realidad tampoco las pautas de la impersonalidad del mercado son tan drásticas entre los wenzhouneses. Siempre hay “ayudas” al familiar que está sin trabajo. Le dan “oportunidades”, pero siempre a modo de prueba, y si no cumple con las expectativas, con los requerimientos del negocio, se cierran las puertas sin ninguna culpa:

“Con la competencia que existe, ya no podemos hacer tantos favores a la familia. Siempre están en un lugar importante, pero lo primero es ser productivo. Si tú ves que el primo o el sobrino anda con la cabeza en otras cosas, entonces no sirve. La cosa es clara: si no trabajas te vas”.

En directa relación con el familismo y el nepotismo está el problema de la herencia del patrimonio familiar. Ya vimos que no existe la familia extensa tradicional china, que en realidad son pequeños núcleos acotados a los padres y sus hijos, que el abuelo poco tendrá que ver con la herencia del nieto y menos aún los laterales. Vimos también que la mayoría de estos padres están pensando en el bienestar de sus familias e hijos. ¿Pero qué extensión temporal tendrán en cada familia estos negocios? En el caso español aún no lo sabemos, pues no ha llegado el momento del traspaso a los hijos. Pero se puede suponer una corta trayectoria, en tanto se observan todos los indicios de una “tradición comercial” basada en las pequeñas empresas y la búsqueda del éxito a corto plazo, con un horizonte de proyecciones cuyo límite termina al traspasar “algo” a los hijos. No existe una clara norma de parentesco que regule la herencia. La preferencia apunta al hijo hombre mayor, pero no siempre se cumple. Incluso la historia de la empresa china (*qiye lishi*) y la historia comercial china (*shangye lishi*), disciplinas muy en boga en la actualidad en ese país, destacan que una de las características distintivas de la empresa china en relación a la Occidental consiste en que suelen disolverse en la segunda generación, pues no existe una pauta rígida de herencia y transmisión. El patrimonio suele repartirse entre todos los hermanos cuando muere el padre, iniciándose la disolución de la anterior unidad. Históricamente se ha tratado de pequeñas empresas que buscan ganancia en el corto plazo, sin proyectarse en el tiempo a través de varias generaciones (Zurndorfer, 2006; Whyte, 1996). En ese contexto, no tiene fundamentos la crítica hecha desde la economía clásica, en el sentido de que las empresas familiares chinas fracasan pues están obligadas a heredar al hijo mayor, sin considerar sus competencias, lo cual conlleva en un elevado número de casos a la quiebra.

Por lo observado en terreno, la crítica no debiera apuntar entonces al problema de la “obligación de la herencia” y al familismo, sino a otro fenómeno: la incapacidad de las empresas tradicionales chinas de proyectarse en el tiempo, lo cual es logrado en pocos casos:

“El chino no está pensando en crear una marca, por ejemplo. Queremos hacer negocios rápido pues también queremos jubilar pronto. Ningún chino trabaja más allá de los 50 ó 55 años. Entonces queremos éxito rápido, ganar lo más posible. Son pocos los que piensan a largo plazo, en mantener un prestigio de la empresa en el tiempo”, explica un qingtianés.

Es una característica en vías de modificación, pues en Madrid y España en general existen familias chinas que están consolidando “marcas” o nombres de prestigio. Sin embargo la mayoría de las veces una familia cambia el nombre de su comercio tantas veces como sea necesario, sin pensar en su continuidad a largo plazo. A veces cambian de nombre para formar nuevas sociedades y en otras ocasiones para recibir los beneficios estatales que se entregan a los nuevos emprendimientos.

Con respecto al segundo punto, el supuesto colectivismo que restringe la libertad personal y de paso cohibe la capacidad de innovación, es necesario acotarlo, y mucho, pues el gran mandato colectivo consiste en buscar el éxito personal. En cada uno de los hogares que visité, en cada una de las extensas horas y jornadas que pasé observando el trabajo en sus tiendas, en las reuniones de grupos y familiares a las que asistí, es evidente que el principal mandato social se refiere a la obtención del éxito, que proyectado a los hijos coincide con el éxito personal, casi siempre leído en términos monetarios.

Otro punto se refiere al peso de algunas obligaciones familiares que operan podrían operar como vectores de inmovilismo: la obediencia al padre, la falta de estímulos monetarios personales que estimulen la iniciativa, el peso de las cohortes generacionales, cuyo respeto inhibe las capacidades de cambio. Un punto en discusión se refiere a si efectivamente la libertad personal, el estímulo monetario y la constante innovación son los aspectos centrales que caracterizan a una empresa moderna. Más allá, también resulta cuestionable que la creatividad y la innovación emerjan necesariamente en un contexto de “libertad individual”. Así al menos lo señala la heterodoxia neoliberal y no es el momento de discutirlo, sino de cotejar cuánto de esto existe en la familia-empresa china contemporánea en España.

Frente al primer punto, la obediencia al padre, ya he entregado bastantes ejemplos que apuntan no a la disolución de la autoridad paterna, pero sí a su ingreso en un espacio social donde el padre no impone a ciegas sus deseos. Generalmente existe un acoplamiento estructural padre-hijo que opera sin mayores fisuras en el *habitus* empresarial configurado por instituciones de origen y reproducido en la institución familiar en España. Básicamente, el discurso estatal neoconfuciano, con su estímulo discursivo al emprendedor, coincide en muchos puntos con la invención de una

tradición de emigrantes y empresarios en Zhejiang, alimentada en cada una de las familias. De esta feliz coincidencia de predisposiciones entre padre e hijo, las fisuras suelen ser más bien “ajustes” como los mencionados (más o menos tensión en los acuerdos tácitos de reciprocidad, más o menos certezas sobre el cuidado de los mayores, el rol de los hijos, etc.), pero la meta social última permanece incuestionada: ser empresarios (*shangren*, *getihu*, o *rushang* los más “aristocráticos”-, ganar la independencia, tener *mianzi*. Se podría plantear que en general las obligaciones del *xiao*, al ingresar en un espacio social que se rige por pautas societarias, individuales, ha tendido a potenciar la jerarquía paterna, en gran medida porque las reglas de la sociedad de recepción estimulan precisamente este *habitus* empresarial pregonado por los padres: el ingreso a la racionalidad económica como marco lógico de funcionamiento de la empresa, la búsqueda y reforzamiento de identidades en el consumo de bienes de mercado.

El segundo punto, la supuesta falta de estímulos monetarios que inhibe la capacidad de innovación en las empresas familiares chinas, resulta asimismo bastante cuestionable. Por dos aspectos. En primer lugar, simplemente porque no es efectivo que no exista tal estímulo monetario: al contrario, suele ser uno de los estímulos importantes que explican la proactividad, diligencia y compromiso que muestran los hijos con la empresa familiar. Si bien en tiempos difíciles aceptan y comprenden que el reparto de ganancias pueda incluso reducirse a cero, esperan que su esfuerzo sea compensado más adelante. En segundo lugar, asumiendo el caso de un familiar que trabaja sin estímulos monetarios, sus horas de trabajo y dedicación significan un aporte real a las ganancias de la empresa, lo cual a fin de cuentas se suma a los factores que impulsan y explican la mantención del negocio, y no su desaparición.

“Yo no voy a exigir a mi padre si veo que el negocio está difícil. Mientras vivo con ellos no trabajo sólo por el dinero. Ayudo para que les vaya bien. A mí también me conviene, pues si ganan más, más me dan. No es un salario, yo no trabajo por el dinero. Pero me corresponde algo. Yo ayudo y así voy juntando dinero para mi independencia, para mi propia tienda, para iniciar negocio”.

El hecho de que exista un estímulo monetario en ningún caso excluye la circulación de otros bienes, otros valores, otras deudas y pagos, otras obligaciones no sólo monetarias.

Coexiste con ellas, en circuitos económicos diferenciados pero operando dentro de la misma lógica empresarial familiar. A fin de cuentas el hijo sabe que puede trabajar hasta uno o dos años sin recibir una cantidad de dinero que se aproxime a un salario “de mercado”, por ejemplo, pero también sabe que cuando quiera independizarse el padre debe ser lo suficientemente “generoso” en su ayuda monetaria, de contactos, favores, mano de obra, etc.

El supuesto del colectivismo que inmoviliza la “audacia” empresarial dista de ser una realidad. El respaldo familiar opera muchas veces como un estímulo para tomar riesgos que de otra manera, solo con recursos individuales, no se correrían. Las medianas empresas suelen ofrecer a sus actores económicos centrales, generalmente hombres adultos, tantos incentivos individuales si tienen éxito en sus “aventuras” personales, y la seguridad de respaldos tan amplios al momento de asumir un riesgo, que la misma estructura colectiva estimula una gran movilidad territorial y un gran número de acciones empresariales riesgosas.¹¹³ Un empresario de Qingtian lo explica de este modo:

“No se trata de actuar como un loco, de invertir en lo primero que te ofrezcan. Pero los chinos estamos siempre pensando en negocios. Y tenemos más libertad para hacer buenas ofertas pues casi todos tenemos respaldo de familia o amigos. No estamos solos. Si tenemos que conseguir dinero, pedimos a la familia y a los amigos. Y si nos va bien, ganamos todos. El negocio es mío, yo devuelvo y sigo con mi *cara* intacta. Pero si estoy dentro de un negocio con otros de la familia, no sólo mío, entonces también sé que puedo arriesgar más que un español, porque tengo respaldo de negocios de familia”.

Y lo asegura otro de Wenzhou:

“Casi siempre, entre chinos, no pensamos que estamos solos, que el único camino es pedir un préstamo personal en un banco. Pidiendo préstamo al banco luego te comen los intereses y no siempre los plazos de vencimiento corresponden con la actividad del negocio. Tenemos siempre el respaldo de la familia o los amigos. Todos sabemos que contamos con eso y que todos saben también que siempre vamos a devolver cuando tengamos para hacerlo... es un sistema de confianzas”.

¹¹³ Los estudios de Susan Greenhalgh (1988 y 1990) entregan elementos para suponer que esta característica está presente en otras empresas familiares chinas -en la RPC o dispersas por el mundo- reproduciendo un patrón claramente identificado.

En la vida cotidiana de las empresas de qingtianeses o wenzhouneses, o incluso en las pequeñas tiendas, se aprecia un ambiente que podría ser calificado de muchas maneras, menos de inmovilizante. La competencia dentro de la familia y la ostentación de la cara entre hermanos se nota en cada gesto, en cada visita, en cada deuda que se entrega al otro. Nadie quiere ser menos. Todos están excesivamente pendientes de los movimientos comerciales y de los nuevos éxitos que se presentarán en familia.

“De verdad es un vicio –señala un wenzhounés- si alguien de la familia tiene algo caro, inmediatamente todos los demás quieren tenerlo. Y así entre todos los chinos. Si se inaugura un nuevo negocio, todos están atentos. Todos ayudan en la remodelación, pero también están alerta para ver cómo le va. He conocido hermanos que se pelean un mismo género, venden los mismos productos... y la competencia es muy grande”.

El supuesto peso de la obligación familiar, entonces, no necesariamente implica una coerción inmovilizante que impide la creatividad. Basta ver la amplísima gama de servicios y “nichos” de mercado que han inaugurado los chinos en la última década en España para al menos cuestionar su falta de innovación. O la gran cantidad de casos que conocí de competencia descarnada, incluso dentro de una misma familia, para sostener lo contrario: el lazo *agonístico* del don, la generación de deudas dentro de la comunidad, estimula la creación de jerarquías en constante movimiento, siempre en peligro de ser desbancadas.

Al observar cómo opera esta cadena de dones y obligaciones familiares en qingtianeses y wenzhouneses se aprecia que ésta supone siempre una creación continua, pues en cualquiera de sus eslabones el vínculo puede ser interrumpido por alguna de sus partes. Es decir, no se trata de una “obligación” rígida ni tampoco de una entrega completamente “libre” en su circularidad, sino de una permanente actualización de posibilidades de agencia por parte de los sujetos insertos en las legitimidades del juego propio del campo del cual participan. Una vez más, como ha sido expresado en otras partes de este trabajo, el análisis del don exige considerar conjuntamente, sin sacrificar jamás una cosa a la otra, la dimensión obligatoria del don y el aspecto voluntario que el mismo gesto reviste (Mauss, 2008: 34;). Se trata, quizás paradójicamente, de una determinación que actúa como espacio de libertad. En el caso de las obligaciones familiares, como en otros espacios de su presencia, la obligación de reciprocidad opera

como una determinación social de una complejidad tal que no puede ser reducida a una coerción, explícita o implícita, patente o más o menos escondida: para comprenderla es necesaria una visión que integre no sólo las tendencias colectivas sino también las deliberaciones individuales, absolutamente presentes en cada momento de la vida de estos chinos (Karsenti, 1994). Operan aquí, sobre el mismo hecho, voluntad y obligación, libertad y necesidad, de manera que es posible rastrear el mayor o menor éxito de las instituciones configuradoras de un *habitus* determinado y su “diálogo” con la necesaria capacidad de agencia de los individuos. Entre los chinos de España el juego societario de la libertad individual convive dentro de lo comunitario del don. Más aún: la estructura arcaica ingresa en modernidad y estimula el éxito de la familia empresa.

A continuación y a modo de resumen describiré los principales patrones familiares relacionados con el *xiao*, observados en España, que pueden ser leídos en gran medida como responsables –junto a un contexto social favorable– del auge y reproducción de estas familias empresas, entendidas como estructuras sociales en las cuales se incrustan legitimidades económicas que se resignifican constantemente en su seno (Ver Cap IV.2. “Formando *getihus*, la conformación del *habitus* empresarial en España” y IV.3. “La predisposición al trabajo: ocio, ahorro y derroche en el Lejano Occidente”).

En primer lugar es destacable la base ética familiar de raíz confuciana, que pese a estar en constantes tensiones societarias mantiene un núcleo bastante sólido en torno a las “obligaciones familiares”. Si bien no se trata de la prescripción rígida de otros siglos, ni de la absoluta subordinación a la autoridad paterna, presente hasta mediados del siglo XX, se constata una resignificación del ethos confuciano hacia una suerte de “ubicuidad” de la empresariedad china.¹¹⁴

Esta predisposición encuentra apoyo a su vez en algunas características estructurales: el pequeño tamaño de las familias y la base familiar del capital de inversión es actualmente una ventaja. Esto minimiza los costos de inicio y hace posible una rápida y flexible respuesta a los cambios del mercado.

En ese contexto, un elemento impulsor del éxito empresarial es la lealtad familiar, que hoy ejerce una potente motivación a la eficiencia, al éxito y el rendimiento. Estas

¹¹⁴ La “ubicua” empresariedad, constatable en diversos registros de familias chinas dispersas por el mundo puede seguirse en variadas fuentes. Algunas intentan rastrearla por lo menos en los últimos mil años de historia (Gates: 1996), otras acotarla al nuevo contexto (Greenhalgh, 1988, Vogel, 2011).

aspiraciones empresariales explican asimismo los altos niveles de ahorro dentro de las familias.

En términos operativos, resulta innegable que las jerarquías familiares entregan una base de autoridad “culturalmente legitimada” a la organización empresarial. Esto conlleva la disminución de conflictividad con el jefe, inhibiendo comportamientos disruptivos, que casi no existen dentro de las familias empresas. Sin embargo, suele haber una contradicción entre esta ley cultural y la ley del mercado, que exige la venta libre de trabajo. Esta última, si bien existe en el mundo chino, puede convivir con otras formas de pago y de relaciones laborales basadas en la reciprocidad y no sólo en el cálculo monetario a plazo fijo. Pese a lo anterior, el empresariado chino ha logrado mantener esta autoridad tradicional gracias a la coincidencia de algunos de sus objetivos con aquellos del actual discurso hegemónico de la economía liberal. En ese sentido, la libertad puede ser constreñida mediante un argumento mayor: el de la eficiencia.

La mantención de las pautas de lealtad familiar, asimismo, son un importante aliado al momento de mantener secretos de planes y operaciones, facilitando la protección de información, los datos de proveedores exclusivos, etc.

Otro elemento relevante se refiere a la movilización de “sentimientos familiares” (*renqing*) en el momento de ejercer alianzas con parientes y al hacer posible la movilización de energías familiares “subutilizadas”, como los abuelos y los jóvenes adolescentes. En especial los abuelos suelen trabajar sin esperar ningún tipo de remuneración, aportando a las ganancias globales.

Es la apelación al *renqing* la que explica en algunas ocasiones la permanencia de miembros de la familia en la empresa aunque tengan mejores oportunidades laborales, en otra con mayor proyección, mejores salarios y relaciones (*guanxi*). Si bien existe libertad para dejar la empresa de la familia, esta presión social suele ser invocada cuando se explica por qué no se abandona la empresa de origen. Esta dicotomía entre la continuidad de la empresa y su flexibilidad, conduce en casos extremos al fracaso de la misma.

También se invoca al *renqing* y a la lealtad familiar cuando los jóvenes o las mujeres de una empresa se muestran dispuestos a recibir un pago más bajo que los no familiares, o incluso a recortar su salario en caso de que sea necesario, o a trabajar lejos de casa o

vivir en habitaciones precarias. Sin embargo, no es un sacrificio por sí mismo, sino porque se sienten de alguna manera propietarios de la empresa, por pequeña que sea, y esperan que la obligación familiar opere de regreso, aportando beneficios personales.

Finalmente quisiera señalar una característica de la familia china que también potencia su competitividad e inserción en el mercado: la explotación intrafamiliar. Los jóvenes, los sobrinos o parentela más distante y empobrecida suelen entregar su mano de obra sin más retribución que el hecho de mantenerse en la familia o recibiendo sueldos mínimos. Resulta evidente que la perpetuación de dominaciones aporta a un mayor margen de ganancias. Como analizaré en el siguiente capítulo, la movilidad social entre los chinos es bastante baja, desvelando que el ideal del *getihu* emprendedor responde a una ideología que beneficia a linajes poderosos y sólo en menor medida permite el ingreso en relaciones igualitarias, propias de un contexto societal.

Conclusión del capítulo

Resumo entonces: no es obligatorio heredar a cualquier pariente, sin considerar antes su competencia y rendimiento. Tampoco es obligatorio contratar o promover familiares, aunque el primer derecho, siempre bajo evaluación, lo tienen hijos e hijas. Para su selección y promoción es obligatorio mensurar su competencia y eficiencia. La contratación de primos u otros familiares extensos son más bien la excepción. La presencia de sobrinos (maternos o paternos) es común en casi todas las empresas, quienes se insertan en diferentes niveles de la estructura de producción, formando parte de un cuerpo de “confianza” de los propietarios. Contrariamente a lo que dice Kerr (Kerr, 1960) y otros autores, las empresas chinas familiares generalmente no ponen todos sus recursos en un fondo común. En las empresas familiares de mediano tamaño que operan en España, por ejemplo, que han diversificado su producción y tamaño (es decir aquellas familias que han sobrepasado el nivel de la humilde tienda de alimentos) se observa que mientras una parte de los fondos se destina a uso común, los salarios y las ganancias acumuladas se utilizan para estimular y recompensar a los “gerentes” de las diferentes empresas que han nacido de esta empresa inicial. Los hijos que tienen éxito en una empresa subsidiaria ganan fondos que pueden invertir en sus propiedades sin la necesidad de la aprobación parental o familiar, aunque la decisión suele ser

consultada a los parientes con más experiencia en el tema. La competencia entre hijos está muy presente y suele ser leída como un estímulo adicional al rendimiento, promoviendo la diversificación. En los casos donde existe, la presencia del fondo común familiar –explícito o implícito- sirve de seguro en caso de que algún subsidiario tenga un problema económico o corra el peligro de quiebra.

V. LA “CARA” COLECTIVA EN UN GRUPO SEGMENTARIO

1. Organización étnica: la caída de los *sin mianzi*

Existe un evidente punto de inflexión en el “grado” de la construcción de cara entre los chinos de Asturias. Es como si existiera una cara de primer grado, asociada a “todos los mortales” y una cara en “nivel dos”, reservada a los verdaderamente poderosos, aquellos que “asemejan ser dioses”, parafraseando a Mauss. Una vez que se sobrepasa cierto nivel de la barrera simbólica de la mera acumulación personal o familiar, es posible y necesario comenzar a “donar” bienes simbólicos, generalmente representativos de la “alta cultura china”, intentando posicionar o reproducir los supuestos contenidos asociados a ella, incluso aquellos más “fossilizados”. Esto, claramente, dará nuevos motivos para disputarse tanto el derecho de la representatividad como la selección de los elementos culturales que se deben representar.

Desde esta constatación debiera resultar altamente conflictiva la existencia de una asociación que no cumpla con dicha “ley” de la acumulación y el derroche. Es precisamente el caso de “CHINA. Chinos en Asturias”, fundada el 23 de abril del 2002. El hilo argumental que guiará esta aproximación intentará dar cuenta de las diferentes posiciones en torno a la construcción de *mianzi* a partir de la emergencia de esa institución en el seno del mundo chino.

La agrupación surgió por iniciativa de una mujer española de origen asturiano, quien en 1986 se casó con un taiwanés, vivió en dicha isla, aprendió chino y luego de 10 años regresó a Gijón. En la actualidad se encuentra radicada en dicho puerto. Debido a su inquietud personal, altamente sensibilizada por los problemas cotidianos que aquejan al colectivo chino en su proceso de inserción en la sociedad asturiana, impulsó el nacimiento de dicha asociación y en la práctica la dirigió sin contrapeso hasta el momento de su disolución el 2006.

“CHINA. Chinos en Asturias” funcionó al alero del *Consejo de Mocedad de Gijón*, donde disponía de un despacho dentro del llamado “Hotel de Asociaciones”,

compartido con otras organizaciones ciudadanas como “Estudiantes Progresistas”, “Somos Ciudadanos del Mundo”, “ADIN”, “Dinámica” y “AsturActiva”. En el momento de su fundación contaba con 33 miembros, que correspondían aproximadamente al 10% de los inmigrantes chinos registrados ese año en los padrones municipales asturianos. Si bien su número de socios aumentó con los años, el porcentaje en relación al total de la población china se mantuvo en términos similares.

Desde la asociación se pretendía, según se lee en sus objetivos, “favorecer la integración de los ciudadanos chinos, ofreciéndoles asesoramiento y apoyo para resolver cualquier problema relacionado con la salud, la educación, el trabajo o cualquier otro ámbito”.¹¹⁵ Se trató, por tanto, de una institución con una alta operatividad asistencial, apoyando -con diferentes grados de éxito- a los chinos en sus visitas al médico, sus necesidades lingüísticas o sus trámites burocráticos ante el Estado español.

En sus catastros se registran más de 400 “atenciones” anuales a diferentes demandas de los chinos inmigrantes. El grueso de ellas referidas a intermediaciones con el sistema sanitario y trámites administrativos, apoyo altamente valorado por todos los chinos que lo recibieron.

El intento asociativo de alguna manera trascendió las diferenciaciones territoriales de origen y generó otro tipo de intereses colectivos. En la práctica, funcionó en gran medida por el poder carismático de su líder y aglutinó principalmente a “chinos pobres”, “chinos trabajadores”, chinos sin *mianzi*, quienes comenzaron a demandar derechos laborales a sus patrones, según explica su antigua dirigente.

Por esta razón, una parte del colectivo, mayoritariamente los chinos “con cara” y “recursos”, no dieron una buena acogida a la iniciativa. Al contrario, luego de participar en algunas de sus reuniones, los empresarios bien constituidos y los “jefes”, de quienes dependían los asalariados, se retiraron de ella. Levantaron luego una estrategia de desprestigio, quitándole “cara” de diferentes formas a la asociación: en primer lugar, no asistiendo a sus reuniones ni convocatorias, lo que constituye un primer signo culturalmente instaurado de no reconocer la legitimidad del otro, no dándole “peso”.

¹¹⁵ Memoria de la institución, manuscrito redactado en el año 2006, facilitado por sus dirigentes en febrero de 2009 para la presente investigación.

“Algunos participaron en las primeras reuniones –recuerda una dirigente-. Pero no le encontraron mayor sentido cuando los chinos empezaron a conocer sus derechos en España y por tanto, a demandar respeto por las condiciones laborales, el pago de las cotizaciones de salud y seguridad social”.

En paralelo, se generó en gran parte del colectivo un discurso justificando este modo de actuar de la élite, apelando a la falta de claridad en los “principios” de la organización, a la carencia de “objetivos” y - quizás como argumento más fuerte- a la falta de *mianzi* de quienes participaban en ella, en especial sus dirigentes.

“Quien dirige la asociación debe ser un chino con mianzi, de lo contrario no le vamos a creer. Los dirigentes deben ser de la élite china”, enfatiza el dueño de un restaurante de Oviedo, quien en un comienzo se integró a la asociación, pero luego se distanció de ella.

“Si el presidente no tiene recursos suficientes, no tiene legitimidad entre nosotros”, agrega el *trabajador* de un bazar, quien fue un miembro “activo” pero “desencantado” de la organización.

“Aquí en Asturias son chinos pobres, no tenían ni para pagar las cuotas. Si no hay dinero, no puede haber organización. No se sabe para qué existía, además”, explica un empresario de Rui'an, quien nunca asistió a las reuniones, pese a ser invitado en forma constante.

“Son chinos cutres, no es como en Madrid, donde ya hay más recursos, entonces la gente de más prestigio ayuda a difundir la cultura china. No como acá, que la organización fracasó porque son chinos tacaños, no querían pagar las cuotas. No hay chinos ricos, no hay ricos. Porque cuando hay ricos las asociaciones funcionan (...) Acá falta financiero (sic). Si no hay dinero, no hay asociación, concluye lapidario un chino de Macao, dueño de una mediana empresa, quien siempre miró con distancia la iniciativa.

Asimismo, y esta vez en un discurso que cruza no sólo a los chinos con *mianzi* y aspiraciones políticas, se apela a la necesidad de que la autoridad interna sea reconocida

por parte de la cultura española, para lo cual resulta indispensable que el líder chino conozca y domine al menos algunas pautas culturales del mundo nativo. En el caso en cuestión, la crítica va más allá, destacando la “vergüenza” de una comunidad que no se reconoce en su presidente, quien no cumplía con dicha exigencia. Finalmente, tales críticas apuntan a la necesidad de que la representación ante el otro sea concretada por alguien que logre “triangular” las relaciones entre el colectivo chino y la sociedad nativa.

“No puede ser que el presidente de la asociación no sepa español, que no sepa quién es el presidente de España, ni quién es el alcalde de Oviedo o el presidente de Asturias. Eso no puede ser. Tiene que conocer de cultura española”, plantea un chino con aspiraciones de representatividad del grupo.

“Una vez dio una conferencia de prensa y fue vergonzoso para todos nosotros que él no supiera el nombre del presidente de España -insiste otro ofendido-. Si no hay chinos con mianzi, no hay posibilidad de hacer relaciones con los españoles, ellos no van a conversar con cualquiera. Por eso nunca consiguieron nada, ni beneficios, ni ayuda oficial”.

Una versión similar, pero con otras variantes, circula entre los propios dirigentes, para quienes el fin de la organización se debió a la falta de apoyo de los chinos con recursos, específicamente a la presión de los chinos poderosos, quienes prohibieron a sus subordinados participar en ella.

En una palabra, el fracaso se debió en gran medida a la “pérdida de cara” que sufrieron dentro del colectivo chino, lo que da cuenta una vez más de la fuerte pugna por el control del capital simbólico —en este caso ligado al derecho “legítimo” de ostentar la representatividad— entre los diferentes subgrupos y líderes de esta migración.

Desde esta visión, también se explica el fracaso organizativo a partir de un núcleo discursivo basado en una variable “cultural”, relacionada con la “pasividad” y la “sumisión” del grupo, la que habría hecho imposible el funcionamiento fuera de estas pautas. Según la dirigente fundadora, en el grupo jamás hubo ni un ápice de iniciativa personal: todos esperaban que ella indicara qué se debía hacer. Según su narración,

jamás existió la participación grupal ni era posible plantear la creación colectiva de alguna idea para desarrollar en conjunto:

“Cuando llamábamos a una asamblea era increíble: nadie tomaba la palabra, estaban todos esperando que alguien les dijera qué hacer - recuerda. Cuando llegó la hora de elegir dirigentes -agrega- todos señalaron al chino que tenía más dinero, más mianzi, para que fuera el presidente de la asociación. Era el dueño de un restaurante que ahora ya no vive en Asturias”.

Como los chinos con *mianzi* se retiraron de la organización, la líder del grupo “designó” en la directiva a dos chinos cercanos a ella que le parecían de confianza, lo que fue acatado por los demás participantes.

Un segundo gran punto contra la forma de operar de “CHINA. Chinos en Asturias” se observa en un mayoritario discurso que apela a la lógica del don, a la reciprocidad que el grupo espera de una organización y de su dirigencia. Las críticas apuntan entonces a la no redistribución de los recursos obtenidos, a la negación de la circularidad del don, al espíritu “distributivo” y no sólo “jerárquico” que debiera estar presente en una asociación que “nos represente a todos y no a unos pocos”.

La organización no puede ser sólo una familia. Hacían comidas o algunas actividades y se repartían el dinero entre ellos, entre los socios o entre los que la dirigían”, reclama casi al borde del escándalo un empresario que plantea sus quejas ante la supuesta estrechez en la redistribución de los dones, los que según su criterio habían sido obtenidos utilizando el nombre de todo el colectivo. En esta lógica, se trata entonces de una verdadera usurpación. Se exige por tanto que el “movimiento de solidaridad”, propio de uno de los ejes del don, extienda su “beneficio” a todo el grupo y no se diluya en las estructuras de una sola familia ni en un solo subgrupo dentro del colectivo.

Destaca entonces la capacidad del grupo para ejercer un control comunitario al gasto agonístico, en tanto algunas de las actividades realizadas por la asociación podrían haberse leído como generadoras de *mianzi*, al derrochar agonísticamente algún excedente. Sin embargo, tal gasto, en vez de servir para la acumulación de “cara” de quienes lo ostentaban, posibilitó en el grupo una interpretación exactamente contraria.

Un tercer nivel de críticas, derivado del anterior, se plantea en relación con la supuesta “manipulación de los chinos” por parte de la mujer española que en la práctica manejó la organización durante toda su existencia. Ella, en todo caso, y es de justicia destacarlo, por ser conocedora de ambas lenguas jugó un rol importante en diferentes acciones de intermediación y apoyo a los chinos migrantes en Asturias, trabajo que realizó la mayoría de las veces como un aporte voluntario.

Finalmente, la asociación debió acomodarse a la reglamentación de la Ley de Asociaciones del Año 2004, que obligaba a una serie de formalidades administrativas y contables. La incapacidad para cumplir con ellas por falta de voluntarios o miembros capacitados para hacerlo, derivó en el fin de la agrupación. La disolución ocurrió el año 2006, cuando la dirigente decidió “cerrarla” y continuar con asesorías privadas relacionadas con el mundo chino (traducciones en juzgados o cursos privados de lengua).

Se trató, por tanto, de una organización con un débil *guānxi* político y carente de *guānxi* económico, lo que explica el escaso *mianzi* que logró construir fuera de su “comunidad” de seguidores. Su falta de legitimidad por no tener *mianzi* fue asumida incluso por quienes recibieron beneficios, es decir un porcentaje importante de la población china más desprotegida. Todos ellos, sin embargo, asumieron sin mayores contradicciones el discurso hegemónico de las élites.

Los conflictos durante la existencia de esta organización, así como su propia disolución, confirman el peso del control colectivo del grupo (de sus grupos hegemónicos al menos) y las tensiones en las que se desenvuelven las estructuras tradicionales de legitimidad del liderazgo. Asimismo, confirman la necesidad del reconocimiento del otro extra-étnico como parte constitutiva de la autoridad intra-étnica, lo cual queda de manifiesto por la exigencia de que sus líderes deben manejar las pautas culturales del nativo o al menos su lengua, para cumplir “correctamente” su rol de mediadores, y más aún, para constituir una representación legítima.

2. Los taoístas del “Hong Ming Tang” y la monetarización del destino

Intentaré poner nuevamente en tensión los ejes generales que ya se han trazado. Ejemplificaré, a partir del caso que expongo, la operatoria de *guanxi* y *mianzi* en el espacio de una institución religiosa, la que a su vez también se encuentra permeada en su discurso por pautas legitimadas en el campo económico. En ocasiones me veré en la obligación de alejarme aparentemente del tema, empujado por la necesidad de aportar la información necesaria para contextualizar y luego argumentar debidamente lo que pretendo concluir.

La Asociación Taoísta del Hong Ming Tang funciona desde el 2008 en dos domicilios particulares en Oviedo. Si bien operaba con anterioridad, sus responsables decidieron constituirla legalmente por temor a ser acusados de mantener una organización ilícita, en especial tras las constantes redadas y controles policiales que afectan al colectivo tras la mencionada Operación Dragón a fines del 2006.

El “centro” se mantiene con vida en gran parte por el apoyo de familias taiwanesas que facilitan sus respectivos pisos para realizar cada dos meses un ritual budista y algunos ejercicios de tao oficiados por el “Maestro Víctor”. Se trata de chinos con *mianzi* que con este gesto de generosidad ven acrecentada su legitimidad ante el colectivo chino en general.

El maestro vive en Taiwán y viaja a España cada dos meses. Forma parte de un centro taoísta “autónomo” que no participó del “Frente Unido” de asociaciones que bajo el amparo de la Oficina de Religiones del Consejo de Gobierno de la RPC, en 1996, intentó unificar diferentes ramas del taoísmo de Hong Kong, Taiwán y China.

Su grupo le asignó la responsabilidad de velar por los fieles de España, país donde visita las comunidades de Madrid, Valencia y Oviedo. Sus giras son bastante intensas

pues generalmente en una semana debe recorrer todo su universo. No tiene otro país asignado “por el momento”, según indica su traductora y oficiante, la Maestra Chí.¹¹⁶

Las convocatorias del Hong Ming Tang siguen estrategias diferentes en el mundo chino y en el mundo hispano. En este último pretenden captar almas a partir de “campañas bautismales” en las que se ven inmersos todos los invitados a los ritos y prédicas del maestro. La comunidad china acude a las ceremonias que se realizan los correspondientes jueves en la calle Fray Ceferino en Oviedo y los “extranjeros” deben hacerlo en otro improvisado oratorio, investido en un piso de la calle Cervantes, en la misma ciudad, el sábado de la misma semana.

Para los españoles se oficia el rito con traducción simultánea, aunque las oraciones deben repetirse en mandarín. El público chino de “los jueves” participa del rito en su propia lengua: en total no superan las 20 personas en cada ocasión y suelen asistir sin mucha continuidad. Se trata más bien de gente mayor, pues “los jóvenes son más descreídos”, según explican los organizadores.

Si bien la “comunidad” de chinos fieles es numéricamente mayor en Madrid y Valencia, en Oviedo es considerable la captación de españoles, quienes también suman alrededor de 20 “bautizados” en cada ocasión. Por lo general los “extranjeros” que regresan al rito siguiente no son más de dos o tres, para luego diluirse o bien mantener una asistencia esporádica entre los nuevos curiosos. Los “extranjeros” deben ser invitados por alguien que ya ha participado del rito y al momento de presentarse en la puerta del “templo” deben indicar el nombre de esta persona, quien desde ese momento es considerada “padrino” o “madrina” del posible iniciado.¹¹⁷

¹¹⁶ Su nombre significa “Aire” y remite a la práctica del Chi Kung (Chi = aire y Kung = técnica o trabajo), de la cual ella es experta. Como tal, durante el culto es la encargada de dirigir los ejercicios respectivos, previos y posteriores al rito budista en sí. Recordemos que el Chi-kung “moderno” se origina en 1955 con la escuela de Liu Guizhen y Hu Yaozhen.

¹¹⁷ Este interés por el budismo tiene relación con la buena imagen que proyecta en España, donde no recibe el estigma de otras religiones extranjeras. Al contrario, goza de “buena prensa” y atrae a seguidores con una alta cualificación intelectual o profesional. Como asegura Díez de Velasco: “Está bien visto en España ser budista; y tener un hijo, un pariente o un amigo budista puede verse como un valor positivo” (Díez de Velasco, 2010: 157). Retroalimentando este ambiente, en España operan redes de turismo religioso budista, a las que son convocados maestros de renombre internacional. Los centros más reconocidos son la *estupa* de Benalmádena (Málaga) y la *gompa* de Sakya Drogön Ling (Alicante). Congregan a un público europeo en general y sus retiros religiosos coinciden con las vacaciones de sus seguidores. El Ministerio de Justicia calcula en 40 mil los practicantes del budismo en el país. Según la Federación de Comunidades Budistas de España, los practicantes serían 65 mil y unos 300 mil los simpatizantes. En octubre del 2008 el Ministerio de Justicia le concedió al budismo el estatus de religión

La “cadena” para convocar chinos, por su parte, la realiza personalmente la anfitriona, quien llama por teléfono a los posibles interesados o bien visita las respectivas casas de los fieles, informando de la llegada del “Maestro de Taiwán”.

“La señora XYX es muy creyente, ella dispone de su piso y ayuda para traer al maestro. Cuando viene, siempre llama por teléfono a mi madre para que vaya al templo. Hace algunos meses que no ha ido. Ella es creyente, reza a Buda, y siempre me dice que debiera ser más agradecido por mis negocios. Yo pienso que está bien, que hay que creer un poquito”, dice entre risas un getihu wenzhounés, mientras señala las representaciones de Buda que mantiene su madre en el negocio, en un pequeño altar tras el mostrador.

“Es una señora rica, no cualquiera trae a su casa al maestro. Ella es de Taiwán y tiene recursos. Su piso es lujoso, en el centro de Oviedo. Son más ricos los chinos de Taiwán en España, tienen mucho negocio”, comenta otro chino refiriéndose a la posición que tiene dentro de la comunidad la persona responsable de los encuentros y de la mantención del improvisado “templo”.

Generalmente estos grupos religiosos no se sostienen sólo con los aportes y donaciones de los fieles ni por el puro esfuerzo de los anfitriones. Un apoyo relevante proviene directamente de las estructuras en origen, ya sean laicas, estatales o confesionales. Por ejemplo, los grupos budistas y taoístas suelen recibir aportes de los gobiernos de la RPC o de Taiwán, según sea el caso. Ambos Estados se encuentran igualmente interesados en mantener la presencia nacional en ultramar. Esto ha motivado verdaderas campañas tanto para reunificar chinos en la diáspora bajo la tutela de su proyecto nacional, como para atraer simpatizantes “extranjeros” hacia su cultura “tradicional”.

Es por esta razón que el grupo presente en Oviedo casi no mantiene relaciones con la Asociación de Tao de España (Qing Jing Gong). Esta red funciona desde 1999 y aunque sus dirigentes se declaran apolíticos y partidarios de la unificación del taoísmo

con “notorio arraigo” en España, lo que le permite suscribir acuerdos con el Estado. El presidente José María Aznar lo había rechazado anteriormente, argumentando el carácter no-teísta de esta religión.

no solo en España sino en Europa, en la práctica se encuentran más alineados con las políticas religiosas de la República Popular China.¹¹⁸

Los chinos de Oviedo, entonces, encuentran sus prácticas religiosas tensadas en una especie de “guerra santa” transnacional, que busca el control de almas bajo sus respectivos paraguas nacionales. Esto, sin embargo, resulta absolutamente intrascendente entre los fieles. Muchos de ellos asisten sin saber -ni importarles- qué institucionalidad se encuentra tras el rito. Tampoco distinguen con claridad si se trata de taoísmo o de budismo, prácticas que mencionan casi indistintamente. Sólo parecen preocupados por no desvelar sus prácticas locales, las que en un gesto casi automático encasillan en alguna de estas grandes religiones. A su vez, cuando las mencionan, siempre lo hacen en analogía con el cristianismo, generando un bloque de “grandes religiones” diferenciadas de los pequeños cultos o, peor aún, de las *supersticiones*:

“Yo soy budista, mi familia también. Budismo para China es como el cristianismo en España”, explica uno de ellos.

“Yo soy budista, todos los chinos somos budistas, por eso vamos al templo”, comenta otro empresario creyente, de 36 años, quien intenta socializar a sus hijas en Oviedo según pautas “*confucianas y budistas*”, pese a que optó por enviarlas a un colegio católico regentado por curas. *“Quiero que conozcan ambas religiones, cristiana y budista, para que luego ellas decidan”,* indica.

Esta práctica es la más común: el intentar que los hijos conozcan ambas religiones (así como varias lenguas), pensando en una futura decisión personal que recaerá sobre cada individuo. Dejando entre paréntesis el tema de la socialización religiosa, me interesa destacar el centramiento de los discursos definiéndose en el eje “religión oficial/superstición”, dentro del cual cada chino creyente intenta alejarse de este último extremo, evadiendo así del estigma de la superstición.

En esta construcción relacional entre lo oficial y lo popular –como categorías por cierto no absolutas- se aprecian reapropiaciones y resignificaciones entre cada elemento,

¹¹⁸ Mayores referencias en www.taismo.info, www.taoismo.es y en la web de la Asociación de Taoísmo de Cataluña, dirigida por el maestro Tian Chengyang, quien junto con ser el primer maestro taoísta radicado en Europa, se ha consolidado como la máxima figura de esta religión en España. Cfr.: <http://www.qingjing.net/spain/>

dando lugar a una gama de prácticas nada ortodoxa. Se puede plantear entonces la presencia más de un hibridismo religioso que de una síntesis cerrada y clausurada en cada sujeto.

“La gente mayor, los más viejos, son los más creyentes. En muchas de sus casas mantienen, a veces en lugares visibles para las visitas, pequeños altares con ‘santos’ de sus lugares o Budas de diferentes tamaños, siempre ofreciéndoles con velas y frutas”, cuenta un informante de Qingtian, quien se define como “no creyente pero respetuoso de los mayores”.

Obviamente dichos “santos” son dioses locales cuyo culto se ensambla con la tradición budista, con la cual no mantiene una relación conflictiva. Incluso dentro de cada familia conviven personas de diferentes credos o simplemente sin ninguno. Esa tendencia se ha mantenido hasta la actualidad, aunque suele ser bastante más común entre los nacidos durante o inmediatamente después de la Revolución Cultural (1966-76). En el caso de los no creyentes y ateos, resalta entonces la eficacia del discurso estatal sobre su conformación “religiosa”.

La práctica religiosa como una elección personal al parecer es una antigua tradición entre los chinos. No es un tema que tensione íntimamente a las familias, en las cuales si bien la participación en cultos de clanes y de oficios en ocasiones es obligatoria en ciertas aldeas en China, éstos son poco exigentes. Por tanto, incluso las persecuciones a la iglesia suelen ser poco percibidas por las comunidades como un peligro para los individuos (Cheng, 2007: 209)

Entre los creyentes, por su parte, se evidencia otro tipo de constreñimiento estatal en origen: desde 1912 (en el contexto de la caída de la dinastía Qing), para ser protegida por ley, una “religión” debía configurarse siguiendo un modelo occidental. Para esto fue necesaria –entre otras características- su “reinención” y presentación ante el Estado y ante los fieles como instituciones autónomas sin relación con los cultos locales propios de la vida campesina, los cuales pasaron a ser oficialmente estigmatizados hasta hoy con el concepto de “superstición”. Se constata en ese momento la emergencia, por primera vez al menos para el budismo y el taoísmo, de estructuras jerarquizadas a nivel nacional (Goossaert 2007, 196). A diferencia de lo ocurrido en la modernización occidental, la

separación Estado/Iglesia en China no solamente no debilitó el poder político de la Iglesia, sino que además la catapultó a niveles nacionales, la expandió.¹¹⁹

Lo concreto, regresando a las observaciones del trabajo en terreno, es la fractura entre lo que se podría llamar la “institución clerical” y la “comunidad de culto”. Esto se constata en un doble sentido. Por una parte las “caras” visibles y organizativas de la comunidad en Oviedo no tienen mayor relación con la “institución” asentada en Taiwán, no forman parte de la élite “sagrada” de maestros y tampoco saben mucho de su vida “interna” pero se reconocen como un cuerpo diferenciado y con otras atribuciones:

“Yo no tengo poder para iniciar a una persona en ‘el camino’, eso debe hacerlo alguien que ya tiene la luz, que la ha recibido directamente de Buda, de otro sacerdote, por decirlo de alguna manera”, explica una de las ayudantes durante el oficio para “extranjeros”, respondiendo así a un entusiasta que le preguntó por la posibilidad de “bautizar” él mismo a otra persona, en tanto ya se le había “abierto el tercer ojo” y por tanto ya era un iluminado. Se podría decir entonces que las personas de la asociación conforman una especie de laicado -bastante autónomo- de esta iglesia.

Por otra parte, la propia “comunidad” de asistentes es sumamente heterogénea, tanto en lo que se refiere a su fidelidad “dogmático-teológica” como al reconocimiento y lealtad “única” hacia los líderes o hacia los maestros del culto. De hecho la mayoría no sabe explicar de qué Iglesia proviene el Maestro, ni tampoco la distinción entre budismo o taoísmo.

“Si viniera otro maestro, puede que yo también vaya (al culto), no lo sé. Es una decisión que cada cual puede tomar. Incluso si alguien tiene tiempo o interés, puede ir a los dos maestros, no hay problema, donde se

¹¹⁹ Sin embargo, hay diferencias que hacen “imposible hablar de laicidad” dentro de China, principalmente porque el Estado no es neutro y sin posición frente a religiones. Más bien al contrario: continúa erigido en autoridad religiosa, incluso haciendo teología. Quizás ésta es una de las razones por las que ven un campo fecundo las “misiones” al extranjero. Estas características son compartidas por los Estados de la RPC y Taiwán. El primero, por ejemplo, exige a todas las religiones que se sumen al rechazo al Falungong, mientras ambos discursen por igual -oficial y reiteradamente- en apoyo a ciertas actitudes ético-religiosas como la austeridad, rechazando otras como los sacrificios y las celebraciones de cualquier tipo que impliquen mucho gasto (Cheng 2007: 209).

sienta mejor”, explica sin mayor complicación una de las chinas presentes.

Los asistentes al culto, más que por un mandato imperioso de un chino con “cara” o de una jerarquía religiosa reconocida, acuden simplemente porque es la opción que se les presenta en Asturias. Y lo viven como una búsqueda de espiritualidad, interpretada más desde la pura práctica ritual que desde algún sentido construido previamente por alguna jerarquía eclesial.¹²⁰

“A mí no me preguntes, que no sé bien. Creo en Buda y por eso vengo. Respeto a la gente que está acá, la señora XYX es muy creyente, reza mucho. Todos estamos porque somos budistas”, asegura otra asistente.

Esta distinción tan marcada entre la “comunidad ritual” y la “jerarquía” puede leerse como un reflejo del proceso de reinención de la “religión” derivado de la modernización en China: esta “reinención” conllevó una creciente diferenciación donde cada institución religiosa se separó de lo político, pero las respectivas comunidades de creyentes asociadas a ellas –en ocasiones más fluidas que las jerarquías– no vivenciaron con la misma fuerza tal diferenciación, acumulando en su seno criterios de liderazgo que responden tanto al campo político como al religioso. De esta manera, las elites locales construyen legitimidad personal a partir de los actos religiosos, como la simple convocatoria al rito, el ceder el espacio particular de su hogar para un acto cúlrico o la mantención y exhibición de *guānxi* necesario para traer al Maestro. Es una forma de ostentar y acumular *mianzi*, demostrando así el valor agonístico de esta “donación”, la que contiene implícitamente la capacidad económica de realizarla, en tanto gasto “puro”. Esta demostración de *mianzi* no va desligada de las posibilidades políticas y económicas del convocante. Por tanto el carisma religioso y el político se alimentan mutuamente, mediados y catapultados en este caso por las legitimidades del campo económico, lo que es reconocido por los todos los chinos.

¹²⁰ Algunos estudios clásicos aportan otro elemento a la complejidad de reconocer a secas un proceso de laicización en las prácticas religiosas chinas actuales, en tanto la religión ya respondía al control de los laicos y a la comunidad desde la época imperial, donde evidentemente los clérigos actuaban bajo control “civil”. Esto puede leerse como un elemento “desencializador” de la religión y el rito, en tanto los individuos forman y reformulan comunidades, y en ellas el control no está en la jerarquía, sino en el colectivo, el que convoca reafirmando su posición “secular” (Goossaert, 2007; Cheng, 2007; Siu, 2005).

La “jerarquía de la institución”, entonces, al menos discursivamente apela a la diferenciación de estos campos -donde “lo religioso” dice no influir en los otros, especialmente en el político-. Por su parte y muy al contrario, la “comunidad de fieles” constituye un campo relativamente indiferenciado donde se juega tanto lo económico como lo político: es un espacio de lucha, de actualización de *guānxi* y de *mianzi*.

No es casual, por tanto, que los intentos que ha realizado parte del colectivo chino en Asturias por hacer talleres “culturales” de lengua y valores budistas para niños se hayan concretado precisamente en la casa de uno de los chinos que alberga intenciones de representatividad política, quien a la vez es un empresario exitoso, con mucho *mianzi* y extensas redes de *guānxi* intra e interétnico.

De consolidarse estas jerarquías, lo que depende en gran medida de la poca estable participación de los “fieles”, es posible que en un hipotético futuro uno de estos chinos con *mianzi* que apoyan el culto pueda erigirse como dirigente “de peso” en un intento asociativo de algún tipo, asumiendo que su rol en el plano religioso potencia su posición en otros espacios.

En términos de su funcionalidad interna, llaman poderosamente la atención los criterios “occidentalizados”, específicamente modelos cristiano-evangélicos, que asume la Asociación Taoísta del Hong Ming Tang. En ese marco se comprende el intento de crear y mantener una especie de laicado, una comunidad secular vinculada de alguna manera a la jerarquía. A partir de esta necesidad se explica también la proliferación de métodos de captación y afiliación que incluyen la entrega de carnet de socios, la intención de imprimir manuales tipo “catecismo” y la escenificación de rituales con marcado estilo y lenguaje “evangelista”:

“La cabeza controla todo, maneja todo, si cabeza no funciona, cuerpo no funciona. Cabeza es muy importante. La cabeza es el sitio más importante de todos: es... como el interruptor de la luz, es como un generador, tiene luz propia. El maestro acaba de dar a ti el toque de la luz... se entiende, ¿no?”, explica una oficiante a un costado del altar, tras la apertura del *tercer ojo* en los iniciados, mientras dibuja una vela con una llama en una pizarra.

“Para venir aquí, es para encontrar a ti mismo, para que te den la llave de tu vida, para que tú aceptes más a ti mismo. Tu alma es feliz. Maestro es el maestro que te da la llave, con esa llave tú mismo abres la puerta de tu alma para que seas tu maestro de verdad”, dice el propio maestro traducido por su ayudante.

O para seguir con los ejemplos del formato evangelista: al llegar al sitio de reunión del Hong Ming Tang, en cuanto se traspasa el umbral del piso-templo, lo primero que la anfitriona hace es lavar las manos del participante con una toalla húmeda y caliente. Luego es llevado en solitario a una habitación donde es inscrito burocráticamente en una ficha. Registran todos los datos personales, incluyendo el nombre del “tutor”, es decir quien ha cursado la invitación personal para asistir al culto. Obviamente el tutor debe ser una persona de confianza de la asociación o al menos parte de ella. El segundo paso obligatorio -antes de integrarse al salón principal, donde esperan los demás convocados- consiste en hacer una “donación” a la iglesia. La anfitriona hace hincapié en que se trata de un acto “voluntario”, pero a la vez hace entrega de un listado con los nombres de las personas y el monto en dinero que ha entregado cada uno de los presentes: *“El que menos, ha dado 20 euros... casi todos dan 50”*, comenta sonriente. Acto seguido, entrega un sobre donde se debe depositar el dinero. Esta ceremonia “personalizada” se repite con todos los asistentes antes de comenzar cada culto.

Como parte de la ceremonia, una vez que ya ha concluido el extenso rito de iniciación al budismo oficiado por el Maestro Víctor, la misma anfitriona irrumpe para entregar a los iniciados el carnet de socio. Se trata de una pequeña estampa plastificada, del tamaño de un calendario de bolsillo, con la figura de la “Diosa Blanca”, Chi Kung, rodeada por un dragón. En el anverso destaca, escrito a mano en chino y en español, el nombre del maestro responsable de la iniciación, el de la mentora, la fecha del rito y el nuevo nombre asignado a cada participante.

Al parecer no hay mayor profundidad colectiva que ciertos elementos comunes a todos los participantes, tan generales como “creer en Buda” o seguir unos “ejercicios del Tao”. Quizás como una muestra más de esta *construcción de una religión* se puede mencionar la presencia -en todos los ritos- de una “oficiante” que constantemente daba

órdenes al grupo de chinos creyentes, la mayoría novatos, para que se acoplaran correctamente a la ceremonia. En la práctica nadie, salvo ella y el maestro Víctor, conocía adecuadamente los misterios de la liturgia que ambos se empeñaban en reproducir. Los chinos solo seguían las indicaciones, repetían cuando había que repetir, se inclinaban cuando así les ordenaban, formaban una fila o ponían las manos en cierta posición y no otra, etc.: “*Ahora agacharse, ¡tres veces! ¡Tres!* –recalcaba insistentemente la oficiante- *Ahora las manos con este movimiento...*”. En no pocas ocasiones tuvieron que recomenzar partes completas de la ceremonia pues algo había fallado.

Es precisamente esta conformación del grupo en torno al rito lo que, pese a las rigideces de la liturgia, permite contener en una misma estructura la diversidad de sentidos particulares presentes en la comunidad. Poco importa, por tanto, que el sentido venga dado por Buda o por Lao Tse, lo relevante es la identidad colectiva que emerge a partir del rito y no con anterioridad a él. Quizás sea también esta posibilidad de amplitud de sentido la responsable de la participación más bien itinerante de los creyentes.¹²¹

Pero pese a la aparente disparidad, se destacan elementos aglutinantes. La nueva marca ritual, relevante a la hora de congregar en torno a un valor “trascendente” y “compartido” por todos, se basa en elementos propios del discurso modernizante: está centrada sobre el individuo, por una parte, y por otra destaca la necesidad del lazo social y la pertenencia a un mundo globalizado para actualizar esta “plenitud” sagrada.

La “prédica” del Maestro Víctor hace gala de un discurso taoísta adaptado para la vida moderna, con peculiares arreglos enfocados a la búsqueda del éxito, rechazando la renuncia al mundo que plantearía un budismo tradicional, lo cual -obviamente- estimula la construcción de *mianzi*.

Lo destaca insistentemente el Maestro al explicar las maravillas del Tao como “el camino hacia el éxito” y la apertura del *tercer ojo* como “la llave” para lograrlo:

¹²¹ No debe extrañar esta mezcla religiosa, pues no hay ninguna duda entre los sinólogos en que el taoísmo abiertamente “imitó” al budismo en el tipo de organización jerárquica, en la constitución de su panteón y en las formas de culto (Weber, 1987: 482).

*“Esta es la llave del éxito. Con ella nos va a ir bien en los negocios, tendremos dinero y prosperidad ¿Quién quiere éxito y dinero?... ¡Todos! ¿A que sí?... Entonces deben saber ocupar esta llave. Ya la tenéis todos, ahora debemos abrir el camino del éxito. Tenemos que alimentar la llama... Repite conmigo: FU – CAE – JO – MI - LOC... esa palabra es para la buena suerte. Buena suerte con vosotros: FU – CAE – JO – MI - LOC”.*¹²²

Luego de palabras tan convincentes, el rito continúa, siempre siguiendo una pauta muy didáctica y estereotipada que redundante en respuestas que al parecer responden al formato de algún manual ad-hoc:

-Maestro, ¿sólo el tao es el camino?, pregunta un asistente.

-Hay otros caminos, pero el tao es la carretera, la autopista del éxito. Si quieres ir rápido, sigue el tao, contesta el maestro prestamente traducido por su ayudante.

O bien, luego de explicar los movimientos corporales y las palabras que se deben replicar ritualmente durante los ejercicios, acompañados con cierta forma de respiración, se escucha nuevamente la enseñanza del maestro:

-¿Por qué debemos repetir estas palabras? Porque son las palabras para la buena suerte. Todos queremos tener buena suerte, entonces debemos repetir esas palabras, para alimentarla. Nadie quiere mala suerte ¿verdad?

No es de extrañar este discurso traspasado de un énfasis tan terrenal. El taoísmo, históricamente, ha presentado muchas vías comunicantes entre la “magia sacramental”, ritualizada, y la unión mística con lo divino. Es decir que ha desarrollado técnicas para la manipulación del panteón de dioses y espíritus del Más Allá con fines concretos, propios del Más Acá. No debe olvidarse su carácter de religiosidad “popular”, alejada de la racionalidad y sobriedad confucianas, para la cual estas prácticas no son más que charlatanerías. Pese a este aspecto de oposición, emergen otros engarces, precisamente en el aspecto *intramundano* que puede presentar el taoísmo, expresado en la temprana inclusión en su panteón de un dios de la riqueza, junto a una multitud de divinidades

¹²² Apela, sin decirlo, a la profunda verdad del dogma budista y sus cinco pasos para desbaratar el deseo.

especiales dedicadas a actividades terrenas: dioses protectores de los estudiantes, propiciadores de la longevidad, etc. No es menor que su doctrina de acciones y retribuciones, pese a imaginar un Más Allá y un Más Acá, promete “salud, riqueza y vida feliz” en ambos mundos, y no sólo fuera de éste (Weber, 1987: 482).

Tampoco debe sorprender la presencia, en sus cultos, de esta lógica ritualizada colectivamente, más cercana a las pautas de acción evangélicas que a las tradicionales “introspecciones individuales” asociadas comúnmente a la religión oriental. En este sentido, no es posible olvidar que el maestro se desenvuelve mayoritariamente entre chinos de Zhejiang, donde este tipo de prácticas ha ganado terreno en el último decenio. La influencia y presencia evangélica es considerable en especial en la municipalidad de Wenzhou, donde el 12% de la población (más de 600.000 personas) ya eran “protestantes” hace más de 10 años (Mo, 1998). Se calcula que en la actualidad tal porcentaje llega al 20%. Tanto es así que popularmente se conoce a Wenzhou como “La Jerusalén de China” (*Zhongguo de Yelusaleng*).

En sus iglesias se observa una muy marcada integración entre el discurso ético-religioso y las pautas empresariales de mercado. En la ciudad se contabilizan más de 1200 iglesias evangélicas. Ellas mantienen, como punto en común, un discurso que impulsa el emprendimiento empresarial y la inserción de China en el mercado global. Algunos autores explican esta “explosión” del cristianismo-protestante por la política de *laissez faire* de la era post-Mao y por la emergencia de “Jefes Cristianos”, como se llama popularmente a los empresarios evangélicos que luego del éxito de sus negocios privados han creado verdaderas “empresas de culto religioso”. Para promover el desarrollo de sus iglesias utilizan términos empresariales y consumistas, apelando por ejemplo al “Modelo de Iglesia Wenzhou” (*Wenshow moshi de jiaohui*), haciendo un paralelo con el mentado “Modelo Económico Wenzhou”. Entre otras características, suelen manifestar públicamente haber sido “santificados” por Dios y por el actual Estado reformista chino (Cao 2008; 64). No deja de ser significativo que la versión traducida al chino de la “Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo”, de Weber, sea vendida en las tiendas de libros de estas iglesias.¹²³

¹²³ Cao defiende la opción de leer esta “metáfora” no como la relación unívoca entre una ética religiosa y las prácticas capitalistas, sino más bien como la expresión de los conflictos de una identidad cruzada por el ser empresario, cristiano, ciudadano chino de Wenzhou y a la vez *nuevo rico* (Cao 2008; 65).

Son estas pautas las que, al parecer, traspasan las fronteras regionales y se acoplan en un movimiento religioso más amplio y complejo. En el caso asturiano, como queda en evidencia, destaca su elevada asimilación con el discurso del éxito económico, lo que puede ser leído como una estrategia de inserción que se engarza y potencia la acumulación de *mianzi* en el colectivo. Pero, aparte de esta particular vinculación con la modernidad, abre un abanico de preguntas relacionadas por ejemplo con el fracaso del proyecto modernizante en su intento de “desencantar” el mundo, demostrando la presencia y mantención de elementos religiosos que se hibridizan sobre estructuras comunes que actualizan prácticas en ocasiones impredecibles -pero no azarosas-, en los chinos inmigrantes. De esa manera, el presente fenómeno puede explicarse a partir del proceso de modernización de la religión en China, que al separar superstición de religión ha impulsado la emergencia de numerosos cultos que ofrecen una resignificación de antiguos credos bajo un nuevo “proyecto”, adaptando en este caso modelos del cristianismo occidental.

Evidentemente este proceso es permeado por la lógica del mercado, reforzando en este caso la posición de la élite chino-asturiana, la cual, en su proceso de búsqueda y acumulación de capital social, abarca también la práctica religiosa como una extensión de *guānxi* y de representación de *mianzi*. Por cierto, la intención de captar adherentes en el mundo hispano responde al mismo patrón.

VI. CONCLUSIONES

Como todo ingreso en la lógica del don y el principio de reciprocidad, era inevitable que el presente texto se viera preso de cierta circularidad en su intento por describir, aprehender y de alguna forma interpretar los discursos y las prácticas de los sujetos que se han expresado en él. Intenté dar cuenta de los diferentes tipos de actores, de sus posiciones y del sentido de sus luchas, sin arrojarme a una absoluta dispersión teórica alejada del punto de vista de estos agentes y sin tampoco quedar atrapado en su sentido común o sus referencialidades más directas.

En ese tránsito he cuestionado la pertinencia de la dicotomía oriente/occidente, en gran medida asentada por el peso del orientalismo, que nos arrastra a comprender a la sociedad oriental como una realidad absolutamente otra, exótica, esencializada e inamovible pero sin embargo construida y explicable según paradigmas occidentales.

Lo habitual entonces ha sido el estudio de la sociedad china desde un parámetro que confronta modernidad y tradición, donde China ocupa un lugar en tránsito desde lo pre-moderno, construyendo categorías de análisis en torno dos estancos poco comunicados. En uno de ellos se presenta a individuos libres, sujetos autoconstruidos que se desplazan por un mundo en el cual el lazo social abandona los acuerdos particularistas para ingresar en el espacio abstracto de la universalidad de la ley. Un mundo cuyo motor de acción estaría en la racionalidad instrumental y el cálculo económico. Sería, a grandes rasgos, el espacio moderno. Y en el otro extremo: una sociedad *holista*, sin mayor diferenciación ni campos autónomos, con individuos “prerreflexivos” condenados a la prescripción social y a la incertidumbre *ad aeternum* de acuerdos personales propios de una sociedad fragmentaria. En este caso, la articulación social estaría comandada por la lógica del don y la reciprocidad.

En la base de mi propuesta, he esbozado vínculos entre las lógicas arcaicas y modernas, intentando complejizar sus límites. El acento lo he puesto por una parte en las aparentes oposiciones entre la racionalidad instrumental y el principio de reciprocidad. Y por otra, en el rol del individuo y sus espacios de libertad en campos sociales a primera vista tan contradictorios como serían los conformados en sociedades

prescriptivas vs. electivas, en las cuales se pretende confinar esquemáticamente a oriente y occidente.

He resaltado que incluso aplicando aquellas cuadraturas, la supuesta exclusividad del individuo libre en la modernidad occidental no resulta más que un espejismo etnocéntrico. En la llamada cultura china tradicional, con un sello que –como queda claro– persiste en los actuales inmigrantes, se encuentra la radicalidad del mandato social que obliga a la autoconstrucción individual, posicionándose a partir de una red de relaciones personales, conformando un espacio de libertad y autorreflexividad del sujeto.

Asimismo, la tradición confuciana permite distinguir énfasis valóricos que decenas de siglos más adelante han sido identificados como característicos de la emergencia de la moderna empresa capitalista occidental. Su marcada orientación *intramundana*, expresada en una ética laboral que por un lado exalta el valor del trabajo y por otro regula el gasto, estimulando la vida frugal y el ahorro, pueden ser leídos en dicha dirección. Ese ideal del individuo *en-el-mundo* marca definitivamente a los chinos de Asturias.

Siguiendo las grandes esferas mencionadas, quizás el punto referido a la contradicción entre el acuerdo particularista y la ley universal sea el único que se presenta diferenciado con mayor nitidez. En ese sentido, es posible plantear que entre los chinos se aprecia cierta primacía de las relaciones contextuales, inmediatas, muchas veces marcadas de pragmatismo. Ellas suelen constituir el lazo social más común, aunque no el más denso. Esta dicotomía entre el acuerdo particular y la ley ha sido muchas veces exagerada, enfatizando la “inamovible” base cultural que sustentaría la desconfianza del mundo chino ante la ley y la justicia general. Si bien hasta cierto punto es posible proponer que estos lazos étnicos responden más a una ética particular que al legalismo, esto no quiere decir que actúen al margen de la ley local. Más bien se constata la existencia de sujetos sociales que se encuentran en un proceso de adaptación de sus prácticas al “imperio” de la ley civil. Este fenómeno, rastreable tanto en China como en España, entreabre muchos escenarios, incluido el vasto y candente de las relaciones entre cultura y política.

Creo que tras lo expuesto hay dos extremos que resultan imposibles de mantener al hablar de los chinos-asturianos: aquel que se esmera en presentar a los colectivos humanos atados a presencias y fundamentos esenciales, como si se tratara de identidades fijas e inmutables que operan hasta el infinito dentro de las reglas de un campo fosilizado (como pretendían los sinólogos clásicos, con otro lenguaje, claro). O aquel que se desgasta en alabar la pura y constante fractura, la dispersión y disolución de cualquier identidad y de cualquier centro, en un juego de significantes carentes de sentido (como pretenden ciertas “vanguardias” sinologizadas, casi siempre en una desconcertante alianza con las posiciones más ideológicas del liberalismo occidental).

En vez de eso, los chinos dan pruebas suficientes para concluir que las leyes de legitimidades que guían sus quehaceres discursivos y sus acciones, la *doxa* por ellos reconocida, es en sí misma un objeto en construcción, un campo de pugnas en constante modificación. No obstante, esto no indica que dichas leyes puedan ser simplemente reemplazadas por cualquier otra, apelando a su cuota de arbitrariedad social. Existen, sin ninguna duda, estructuras por todos ellos reconocidas, indiscutibles y con profundidad histórica, que son a la vez canal y objetivo en la disputa por la creación, acumulación y transmisión de capital simbólico.

En este estudio, ya se sabe, me he centrado en dos de ellas: *guānxi* y *mianzi*, las que dan vida a la lógica “arcaica” del don entre los chinos. Como señalaba, no he intentado leerlas en las antípodas de la modernidad. Quizás a la inversa, me he detenido en la infinidad de vasos comunicantes entre ambos mundos. Las dos, como creo haber demostrado, no representan una pura “supervivencia” cultural, ni deben ser leídas de esa manera. Más bien manifiestan una vitalidad en constante transformación y se comportan como verdaderos puentes culturales que permiten la inserción e incluso el éxito del colectivo inmigrante en Asturias. Esto provoca roces y fisuras entre los chinos, pero no la disolución de ellas.

El punto, según me parece, se relaciona con que ambas son permeadas e incluso invadidas -con la infinidad de tensiones que eso presupone- por la lógica de la racionalidad instrumental, entendida como una legitimidad propia del campo capitalista basado en el cálculo económico (Bourdieu, 1997: 175). La pregunta entonces viene dada por las interrelaciones con la lógica del don. Asumo con Mauss que, en esta

última, las obligaciones de *dar-recibir-devolver* están presentes en cada uno de sus actos y que el hecho de *donar* implica al menos dos movimientos paralelos, ambiguos e indisolubles: uno de cercanía, que surge al compartir lo que se tiene, generando una relación solidaria, y otro de lejanía, una relación de superioridad en la cual el que recibe se convierte en deudor y está “bajo” la autoridad del otro hasta que devuelve lo donado. Una forma particular de esta competencia jerárquica da pie al llamado *don agonístico*, que inaugura una pugna por establecer la superioridad en torno a quien más dona (Mauss, 2008: 200).

Son esos ejes y sus límites los que he puesto en tensión en torno a los principios de reciprocidad que operan en *guānxi* y *mianzi*, entendidos como espacios de lucha por el control del capital simbólico presente en cada uno de ellos.

Las conflictividades en los diferentes campos discursivos por los que se desplazan ambos conceptos, reflejan las diferentes posiciones dentro de los chinos de Asturias. Es claramente observable, por ejemplo, que pese a ser una estructura transversal en todos ellos, el *guānxi utilitario* se encuentra más desarrollado en la clase empresarial proveniente de Wenzhou, incluso con cierta simbología propia. Entre ellos, por ejemplo, tiende a vivirse algún grado de indistinción entre las relaciones de amistad y las relaciones “de negocios”. El vínculo suele tomar el cariz de una exacerbación del *renqing*, entendido como una relación basada en la formalidad derivada de la deuda. Esta “formalización” suele llevarse a su extremo en el *guānxi-xue*, con su imperativo de cultivar una relación con la plena conciencia de su carácter oportunista, calculador y monetario.

En el marco de *guānxi-familia*, más preponderante entre los nativos de Qingtian, se vive una tensión similar, expresada esta vez en cierta indiferenciación entre las obligaciones propias del plano económico y las obligaciones del plano parental, los que no funcionan como lógicas independientes ni completamente opuestas.

La tendencia macro apunta a que el *guānxi-utilitario* y su expresión concreta en *guānxi-empresa* están traspasando todos los segmentos de la colectividad china, sin distinciones regionales ni de clase. En todos ellos se aprecia el cambio hacia una nueva norma del valor, el que transita desde la necesidad de cultivar las relaciones de la “familia virtuosa” a privilegiar las relacionadas con el lucro y la oportunidad. Esta

nueva legitimidad del *guānxi* está impulsando relaciones que rebasan la generación de confianzas exclusivamente en el interior de la familia, abriéndolas a un espacio mayor: el del mercado.

Lo anterior, claramente, se ve exacerbado al constatar que *guānxi*, en cualquiera de sus estados, se considera un atributo de construcción personal, donde cada cual decide cómo, con quién y con qué objetivo establece relaciones con otros. La amplitud y actualización de la red es decisión de cada sujeto, articulando, a fin de cuentas, un espacio de libertad que sirve de estímulo para la iniciativa individual.

En este aspecto resulta relevante constatar que se perciben mayores molestias y resquemores ante el virtual enfrentamiento entre estas prácticas tradicionales y la universalidad de la ley, que ante la tendencia a la “instrumentalización” de los mismos vínculos. Dicho de otra forma, es menos problemático, por ejemplo, el hecho de contrariar la ley española por cumplir con las normas de *guanxi*, que convertir este vínculo en una relación puramente utilitaria.

Muchos elementos parecen indicar que pese a las tiranteces que provoca la irrupción de la nueva escena, ésta no constituye un simple reemplazo de un “estadio anterior”. Al contrario, la emergencia de un *nuevo* imperativo ético impulsado por el Estado chino, condensado en la fórmula del *empresariado-ru*, responde a los valores confucianos más tradicionales, enlazándose así con antiguas prácticas culturales. Esta inclusión del “valor” en cada agente conlleva muchas lecturas. Una de las más comunes es apelar al propio “valor ético” como una forma de incrementar la ganancia monetaria.

Un proceso similar se aprecia en la principal estructura por medio de la cual se construye y acumula capital simbólico entre los chinos: *mianzi*. Tal como ocurre con *guānxi*, la propia construcción del concepto es objeto de pugna. En tanto elemento diferenciador fundamental, no debe resultar extraño que la lucha por su aprehensión sea más enconada. Resulta aquí relativamente clara la diferencia entre los sujetos sociales de Qingtian y Wenzhou.

Para los primeros contiene, en su conceptualización, un mayor grado de carácter ético, apelando a una conducta basada en *liǎn*, el respeto a priori a las normas de virtud confucianas. Entre los empresarios de Wenzhou, por su parte, la apelación al *liǎn* se encuentra notoriamente menos acentuada –aunque no por eso diluida por completo–.

Para estos últimos no hay duda posible: *mianzi* es sinónimo de prestigio económico, y por él es preciso esforzarse. Pese a las disonancias, la hegemonía discursiva en toda la colectividad china apunta a la consagración de *mianzi* en este último sentido.

Si bien en los sectores más tradicionales, generalmente de origen rural, se encuentra más de algún reparo, las prácticas de ambos grupos dan cuenta de que la principal “ley” de construcción de *mianzi* consiste en la acumulación de dinero para su posterior reconocimiento y ostentación, lo que posiciona a los medianos empresarios wenzhouneses como modelo ideal.

En ese sentido, es posible plantear que en términos de operatividad, *mianzi* se articula sin problemas con la búsqueda de capital monetario como símbolo de poder. La necesidad social de construir “cara” se ha insertado como uno de los principales potenciadores del ingreso a estructuras capitalistas modernas, al homologar el prestigio dentro del grupo con la eficacia de la racionalidad instrumental y la obtención de ganancias.

Sin embargo, es constatable la existencia de un segundo nivel de *mianzi*, asociado no al cálculo racional sino al “derroche” colectivo. Los individuos que han logrado traspasar ciertos niveles de acumulación y consumo personal, junto con ganar liderazgo, consolidan y acrecientan su *mianzi* con donaciones públicas que ratifican su honor y superioridad.

La permeación de *guanxi* y *mianzi* por la lógica del mercado se refuerza en los discursos del ámbito asociativo. En las agrupaciones étnicas y religiosas analizadas en este texto se propone una norma de acción y de legitimidad de la dirigencia basada en el éxito económico. Especial relevancia cobra en ese sentido la clave ética propugnada por la organización tao-budista que opera en la zona, fundamentada en un discurso del desarrollo individual como base del éxito socioeconómico, en un claro proceso de subsunción a la lógica monetaria.

Se podría postular, en este caso, que se trata de un acomodo del “valor” a la lógica moderna que iguala el valor trascendental a la maximización de la funcionalidad de las estructuras sociales. Se trataría de estructuras no sólo inmanentes “maximizadas”, sino además expresadas en la particularización del lucro individual.

No es de extrañar, por tanto, que en cada una de estas estructuras la lógica del don opere marcadamente en su sentido agonístico. Si bien en los grupos provenientes de Wenzhou se observa el fenómeno con más potencia, expresado en el derroche de bienes de consumo, esto no niega la presencia de parámetros similares entre los de Qingtian, quienes sólo tienen menos medios económicos para la “quema agonística”, pero a fin de cuentas tienen similares predisposiciones.

Por la misma razón, no es extraño que el “espíritu del don”, en el caso de *guanxi*, opere en no contadas ocasiones más en su sentido de competencia que de solidaridad, generando deudas de gran amplitud temporal y funcional, las cuales deben ser retribuidas con favores sin plazo fijo, solidificando lealtades jerárquicas. Este fenómeno ha tendido a reproducir en Asturias la dominación de elites cuyo origen está en Qingtian. Este proceso es menos claro entre los de Wenzhou, entre quienes no es tan marcada la reproducción de sus jerarquías por esa vía. Es posible proponer que quizás se deba a su mayor apertura a generar vínculos *guanxi* inter-étnicos, marcados por la utilidad del mercado.

Para resumirlo en una frase: en ambos casos el principio de reciprocidad, al ingresar al espacio de racionalidad instrumental, ve agudizadas sus propiedades agonísticas, potenciando con ello el ingreso al mercado.

Es posible proponer, por tanto, que estos aspectos de su organización tradicional no se contraponen con la organización racional-capitalista del trabajo, pero generan tensiones en el antiguo orden, en especial en lo referido a la separación de la empresa y la familia (espacio público/privado) y en las expectativas frente a los roles y reciprocidades dentro de ella. En ese sentido se aprecia que, en especial en los inmigrantes de Qingtian, no opera con claridad esta separación entre lo público y lo privado (o entre lo familiar y lo contractual), lo que dificulta el ingreso a parámetros que podrían considerarse propios de la empresa moderna (Weber, 1997: 320ss). Precisamente en los sectores donde se ha logrado esta distinción entre lo público y lo privado es donde ha emergido la posibilidad de ampliar la base laboral más allá de las estrecheces del parentesco, catapultando la lógica del trabajo contractual “abierto”. No resulta extraño que esta “emancipación” empresarial se esté dando con mayor facilidad entre los pequeños y medianos emprendedores de Wenzhou.

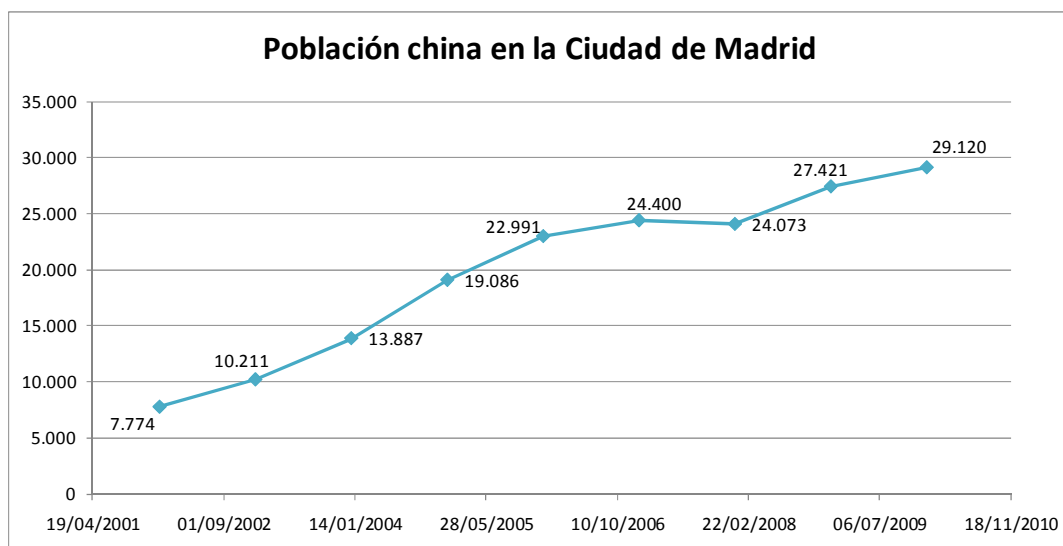
Creo también necesario resaltar que, por las razones expuestas, las estructuras de origen han marcado decisivamente a los chinos de Asturias. El tipo de relación que se establece entre ellos, sus jerarquías simbólicas y en especial la posición que han pasado a ocupar en la sociedad de destino, dependen en gran medida del capital cultural que ya poseían antes de emigrar. El nuevo escenario de libertad y construcción de un “proyecto” individual suele no modificar las condicionantes sociales y económicas que los acompañan desde su origen: en revertir esa situación consiste, precisamente, el desafío acariciado por casi todos ellos.

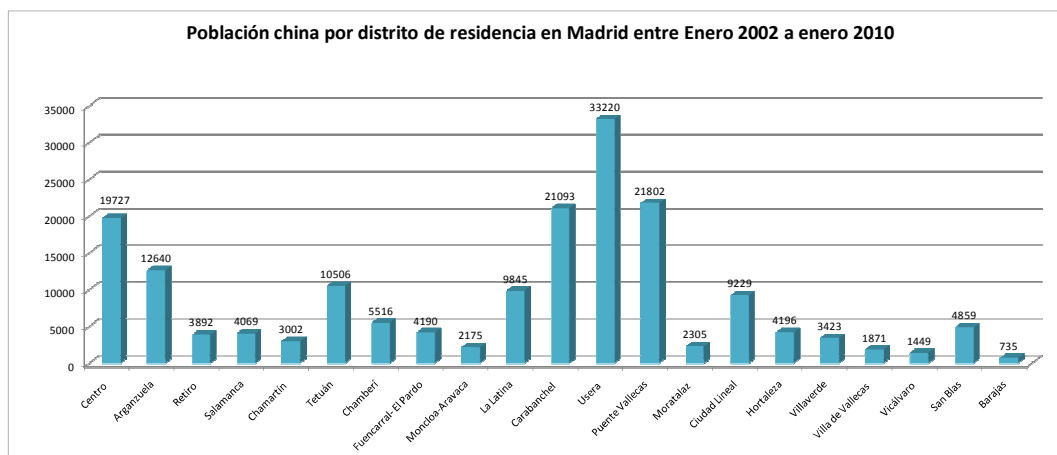
Para lograr dicha meta, un apoyo decisivo lo encuentran en la existencia de profundas redes de solidaridad engarzadas en la lógica del *reparto comunitario* más que en la rivalidad y el antagonismo. La potencia de estas redes es el factor que sigue explicando en un primer nivel el mantenimiento de muchas relaciones y es la base de la estabilidad de estos inmigrantes en suelo asturiano. En ellas no siempre está presente el cálculo egoísta de una cuenta racional y exacta de lo que se espera a cambio. Más bien operan, al menos discursivamente, con una lógica diferente, pensando que el bienestar particular coincidiría aquí con el del grupo. Sin embargo, esta moral “arcaica” tiende a removerse y en ocasiones a desvelar la faz *aristocrática* que también lleva implícita, momento en el cual el acto de *dar* se inclina más a consolidar las jerarquías tradicionales que a posibilitar la movilidad en su seno.

ANEXO

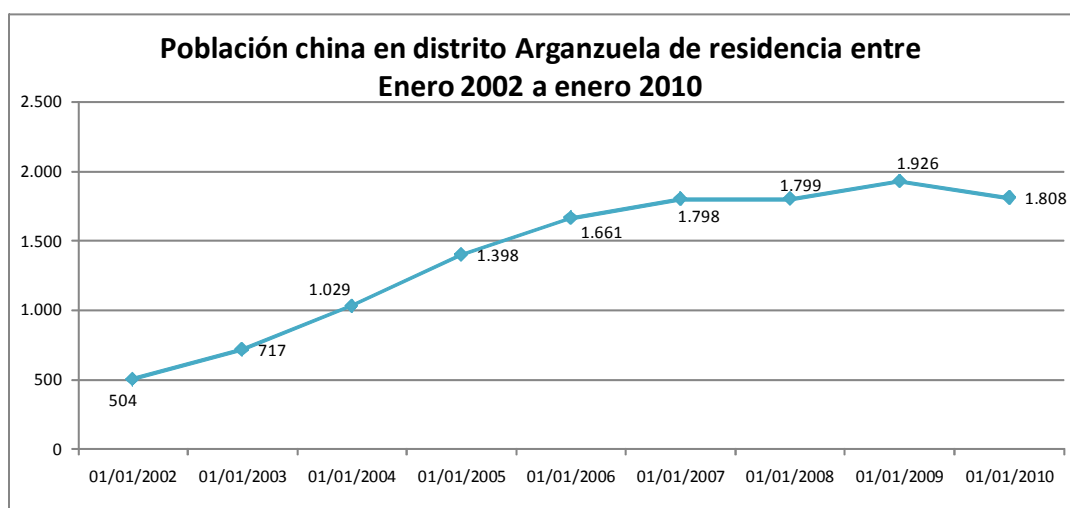
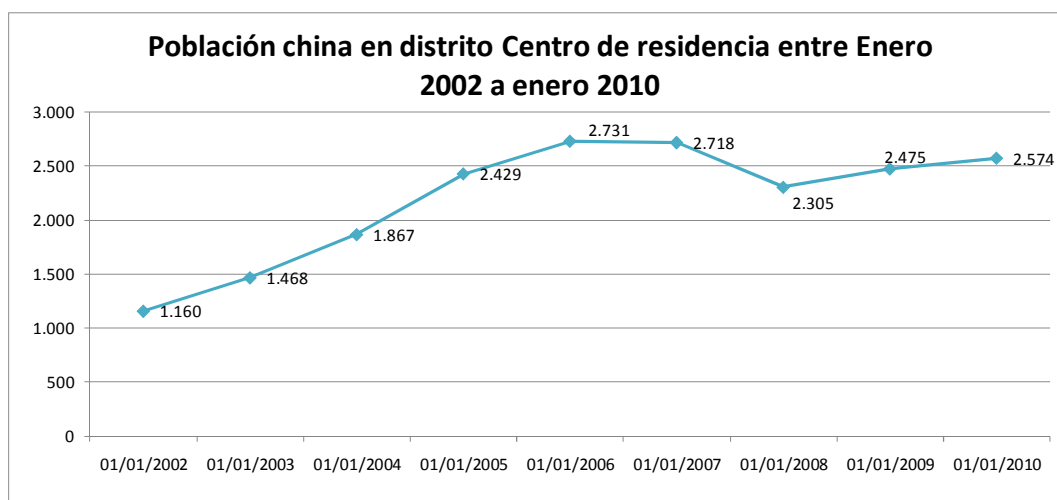
GRÁFICOS CUANTITATIVOS MIGRACIÓN CHINA EN ESPAÑA

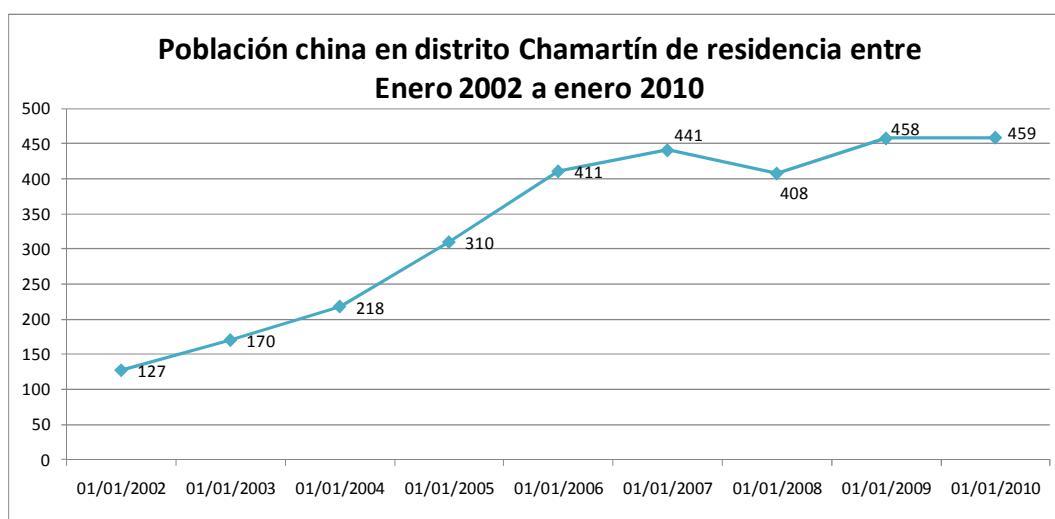
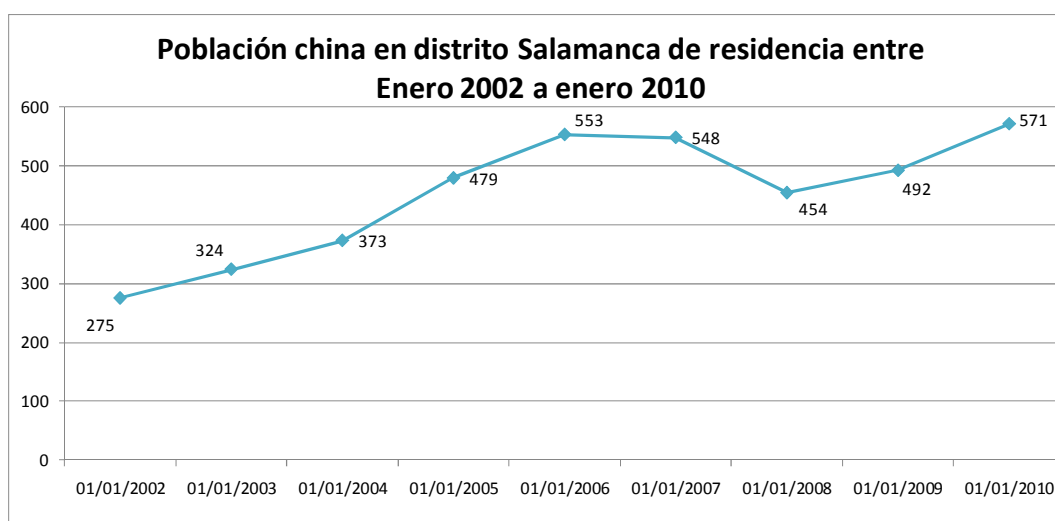
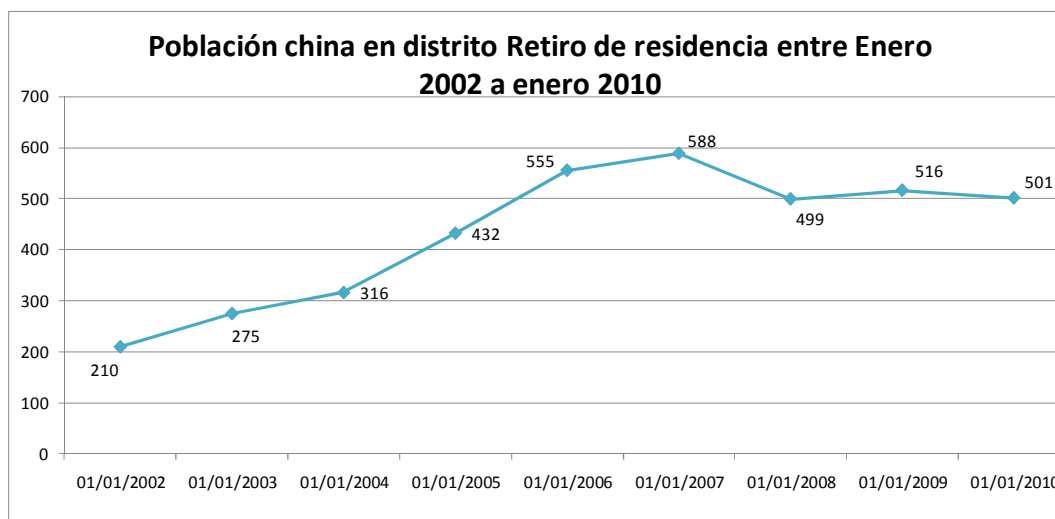
I. CHINOS EN MADRID

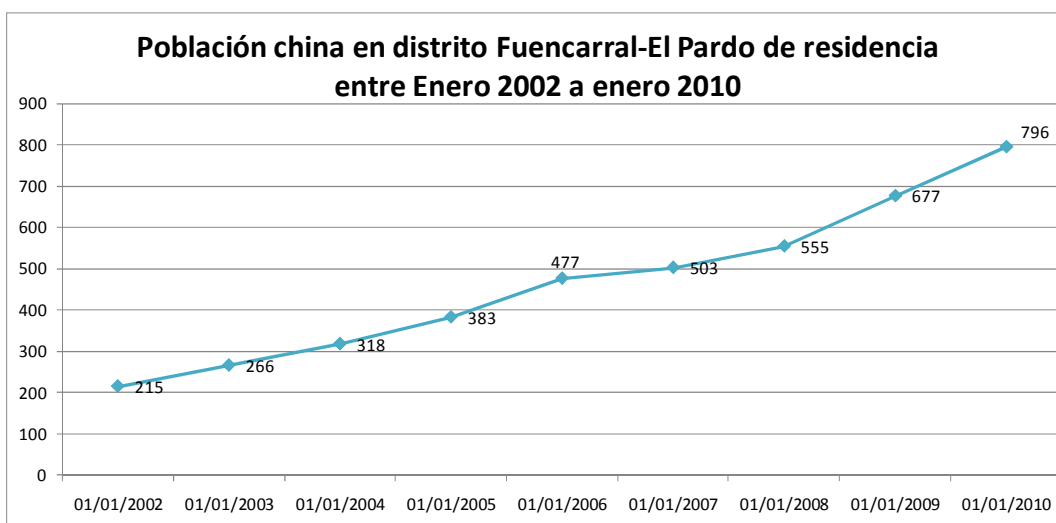
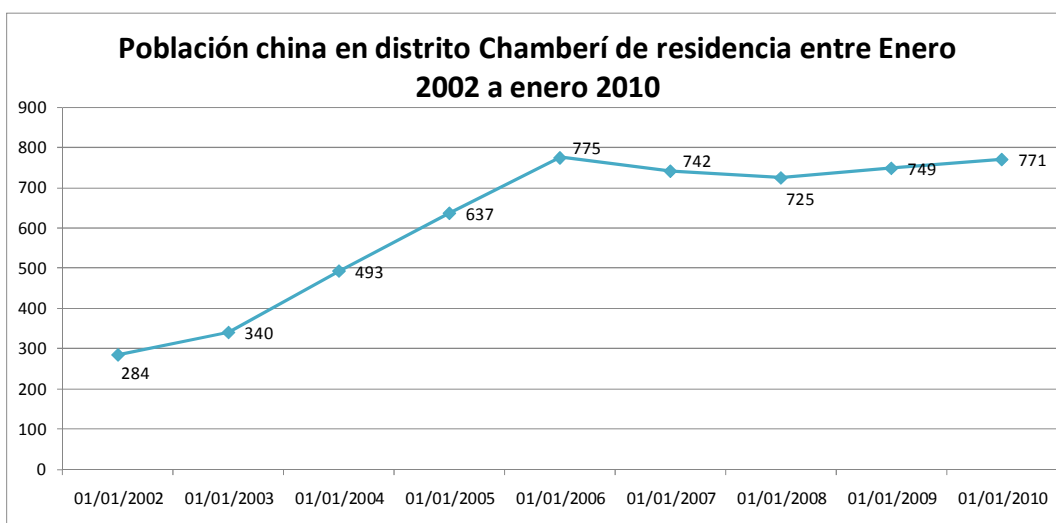
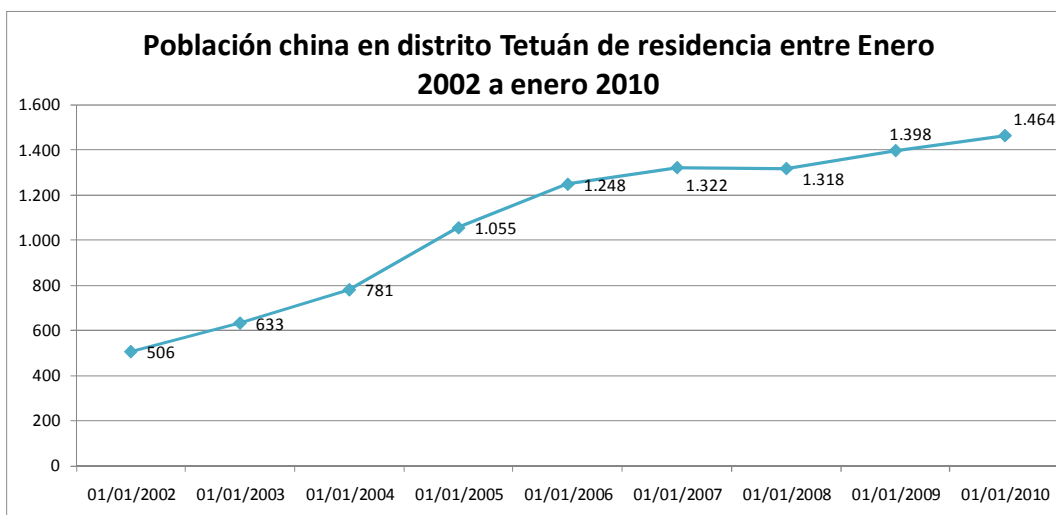


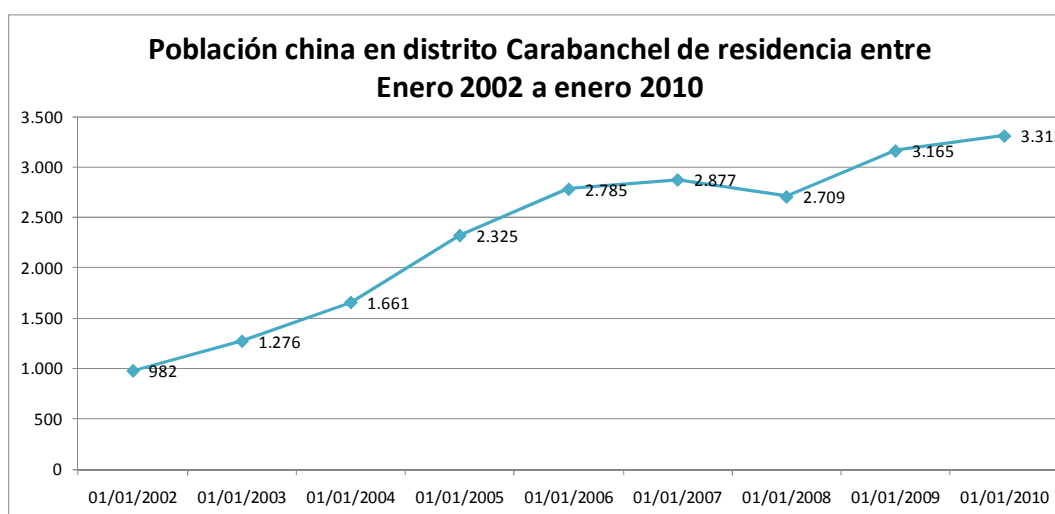
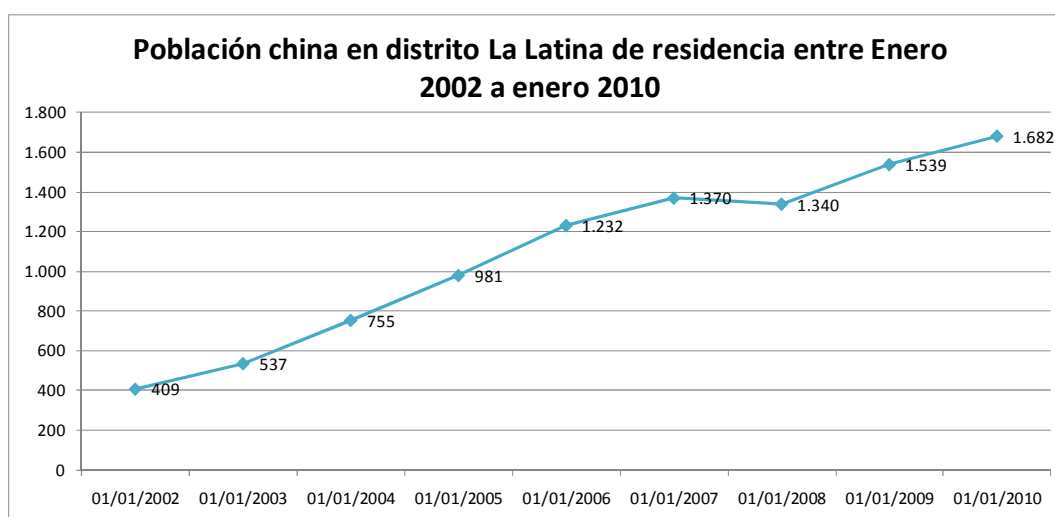
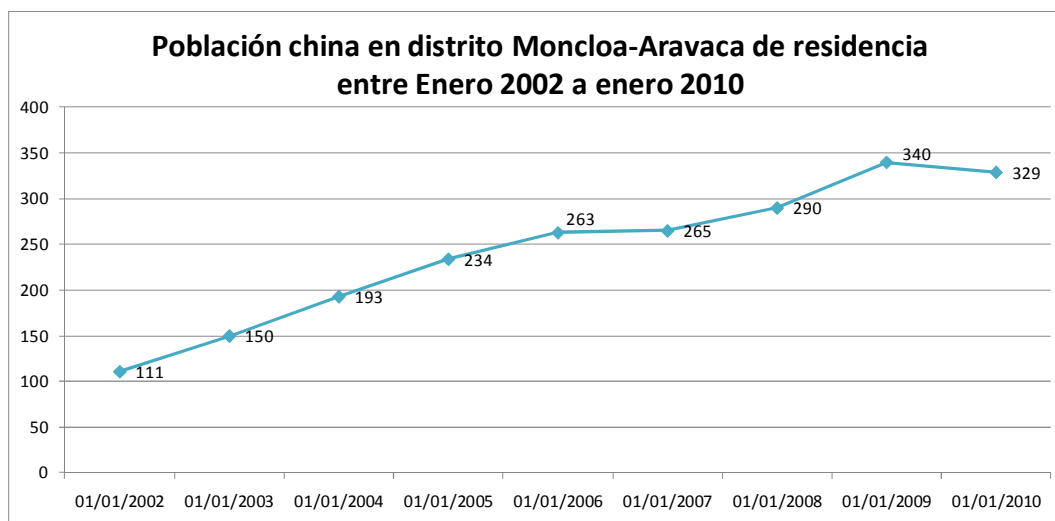


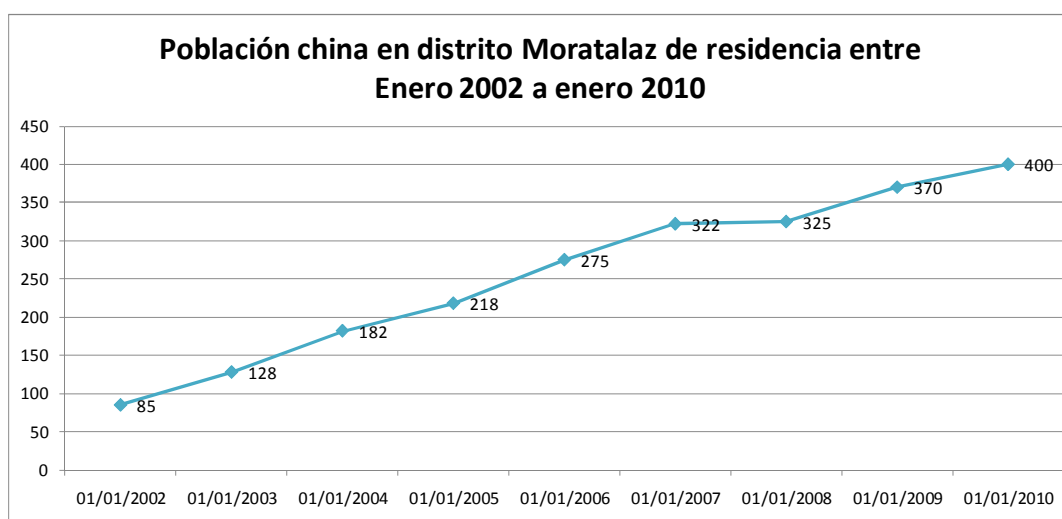
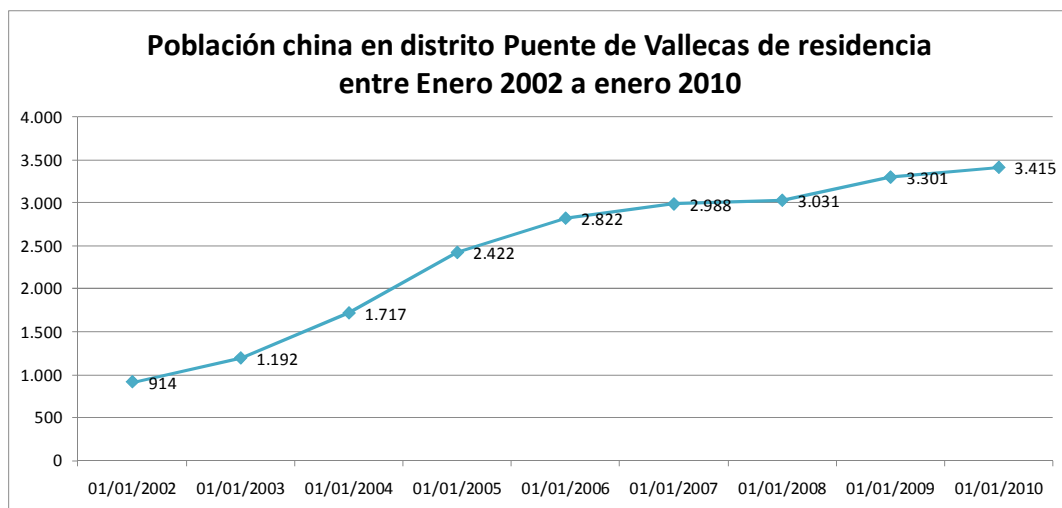
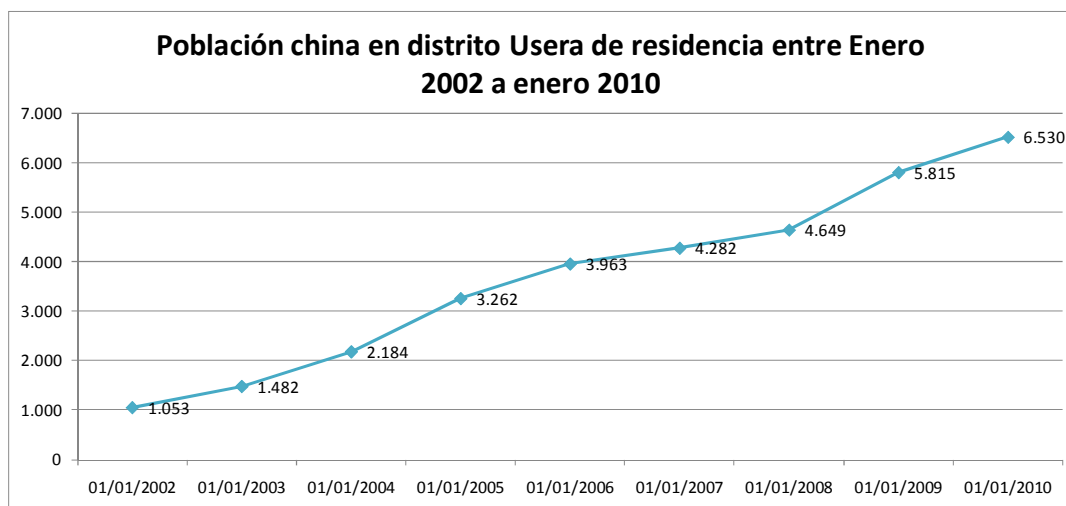
POBLACION CHINA POR DISTRITOS EN MADRID



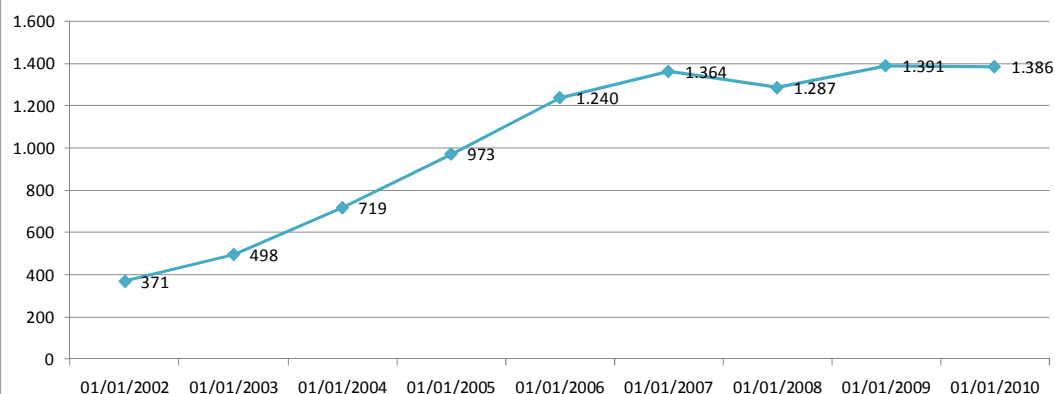




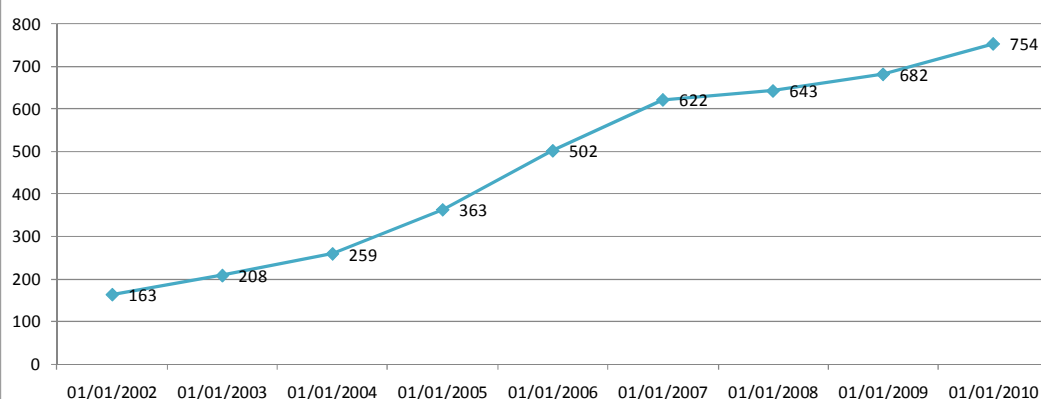




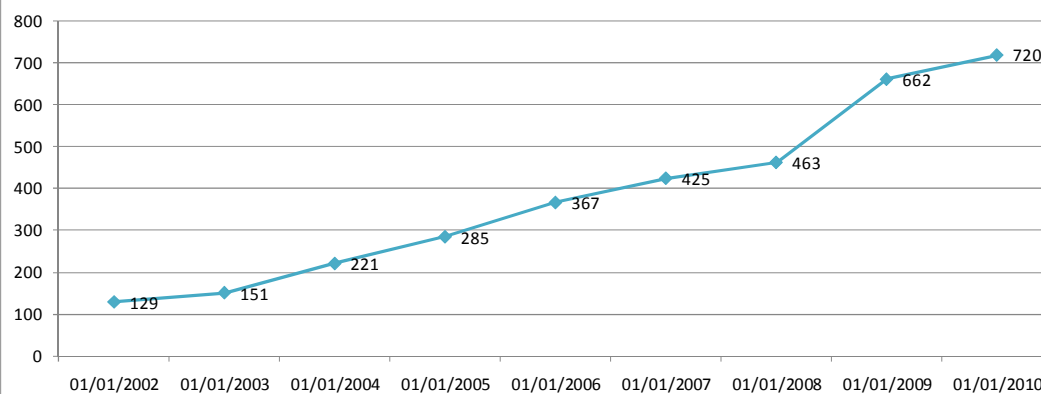
Población china en distrito Ciudad Lineal de residencia entre Enero 2002 a enero 2010



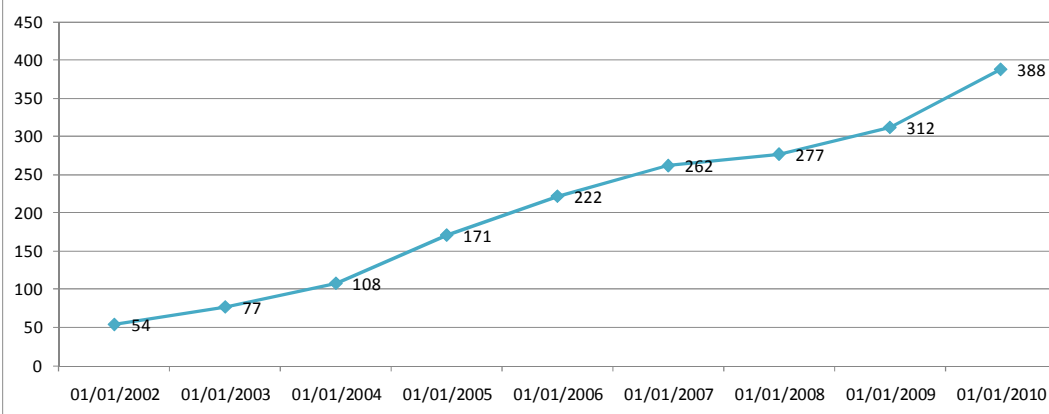
Población china en distrito Hortaleza de residencia entre Enero 2002 a enero 2010



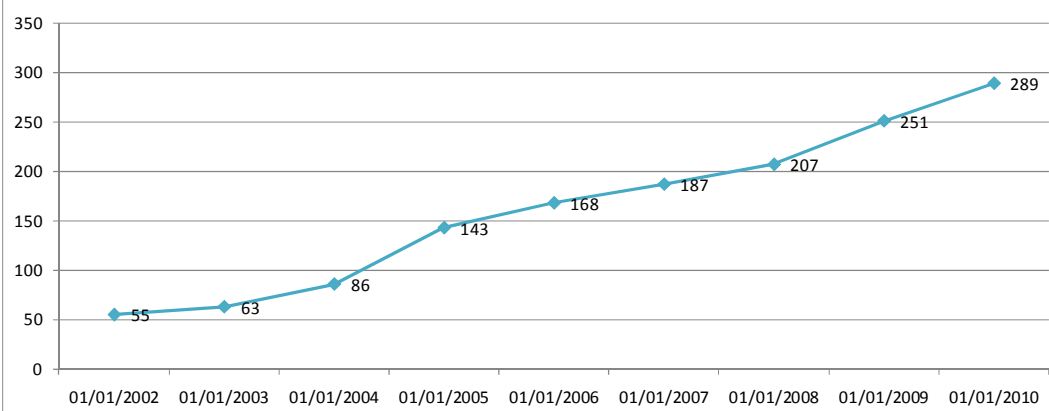
Población china en distrito Villaverde de residencia entre Enero 2002 a enero 2010



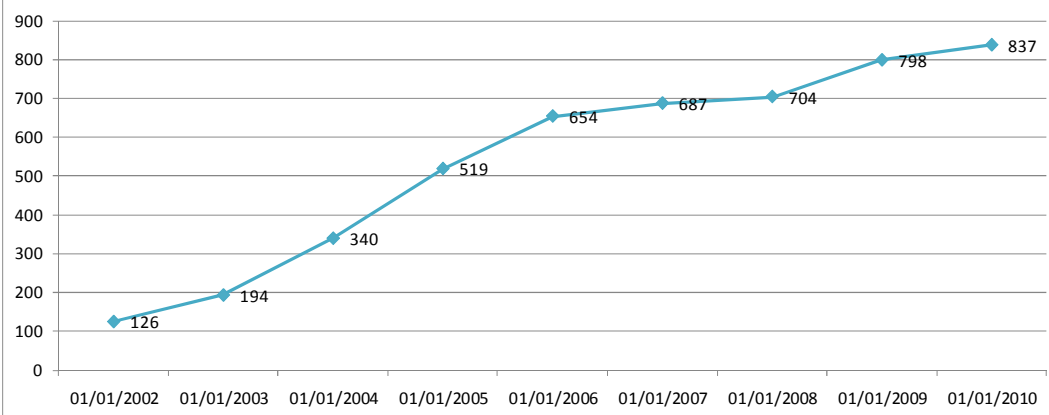
**Población china en distrito Villa de Vallecas de residencia
entre Enero 2002 a enero 2010**

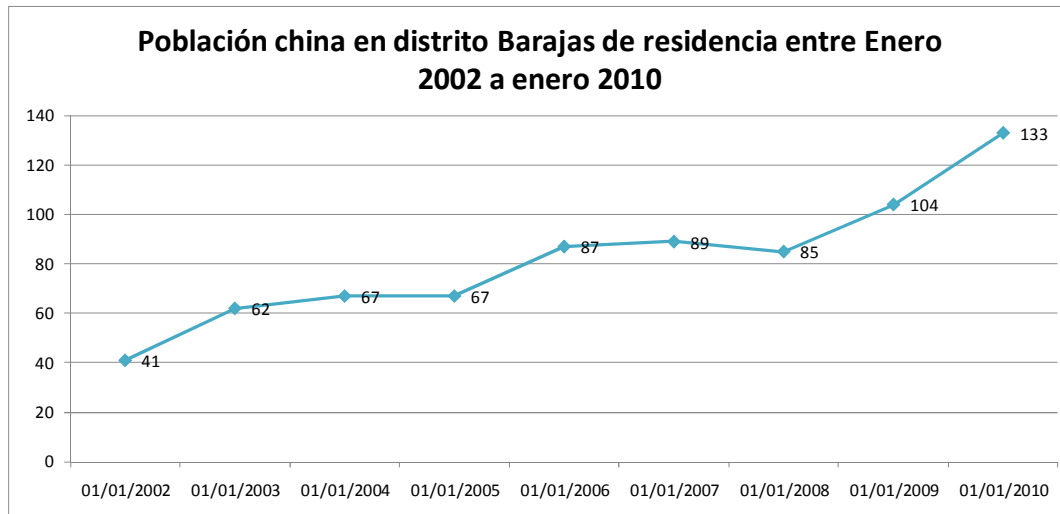


**Población china en distrito Vicálvaro de residencia entre Enero
2002 a enero 2010**



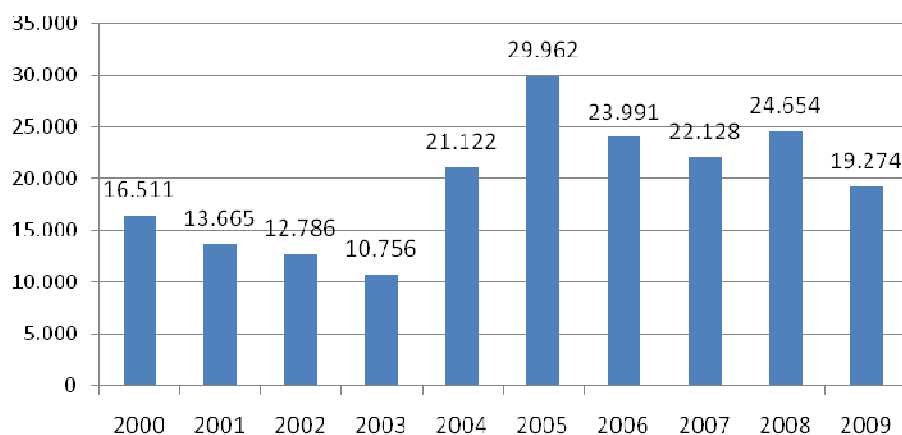
**Población china en distrito San Blas de residencia entre Enero
2002 a enero 2010**





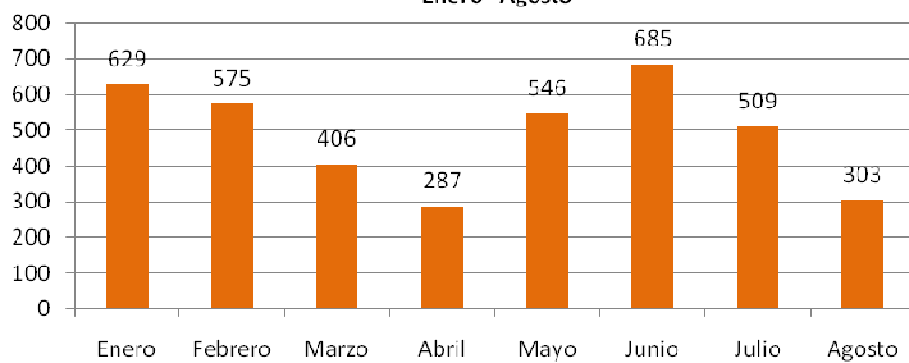
II. TRABAJO Y CONDICIONES LABORALES CHINOS EN ESPAÑA

Autorizaciones de trabajo concedidas a extranjeros de nacionalidad china en España, 2000-2009

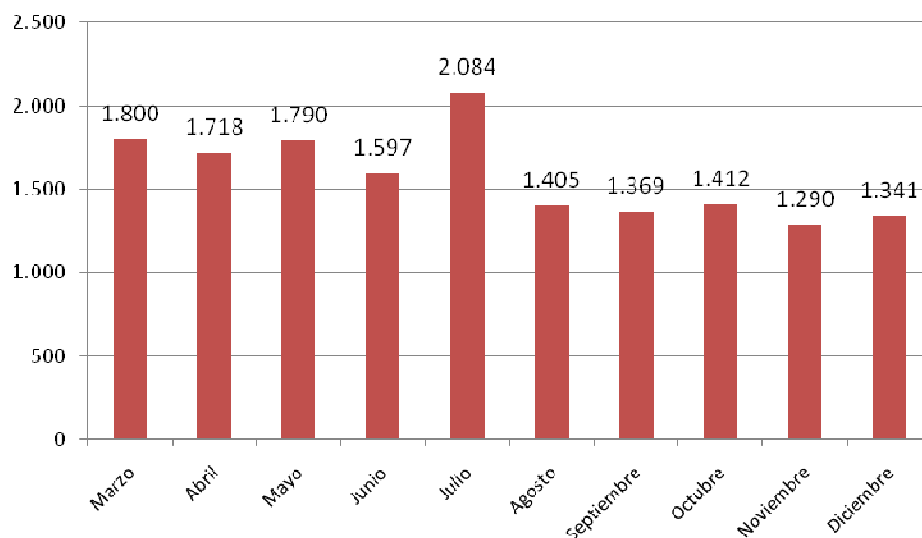


3. Autorizaciones de trabajo concedidas a extranjeros de nacionalidad china en España (2010)

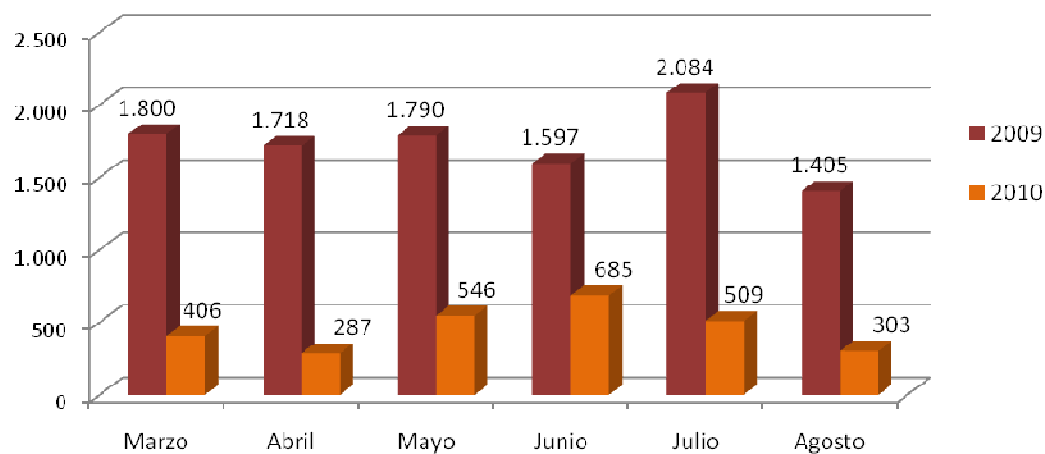
Enero - Agosto

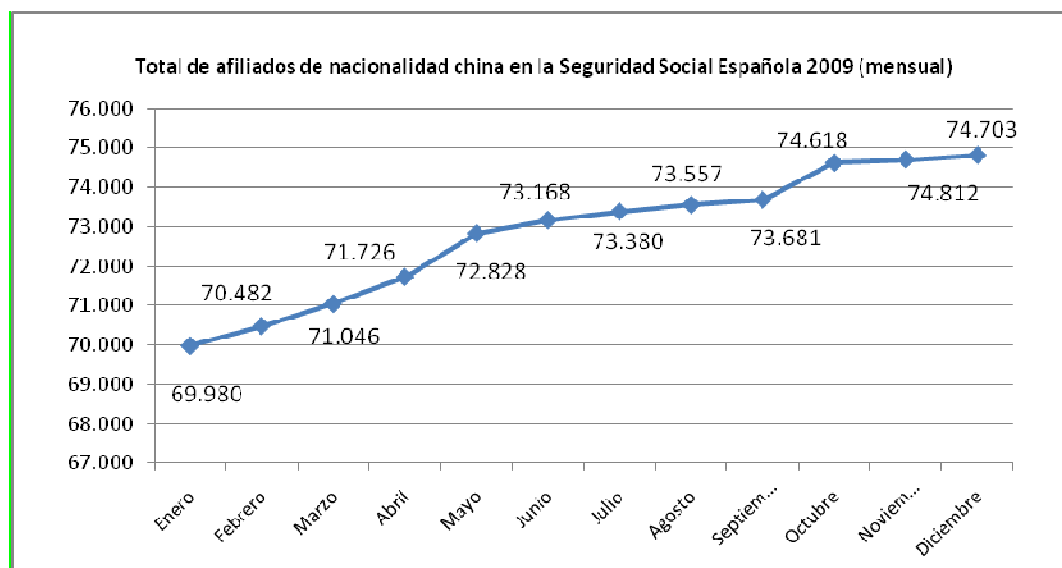
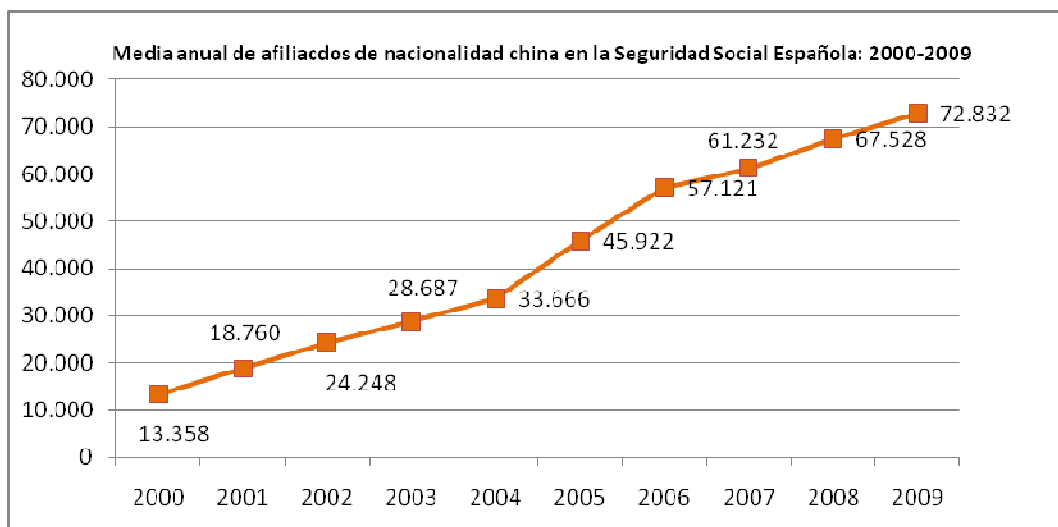


**Autorizaciones de trabajo concedidas a extranjeros de nacionalidad china en España (2009)
Marzo- Diciembre**

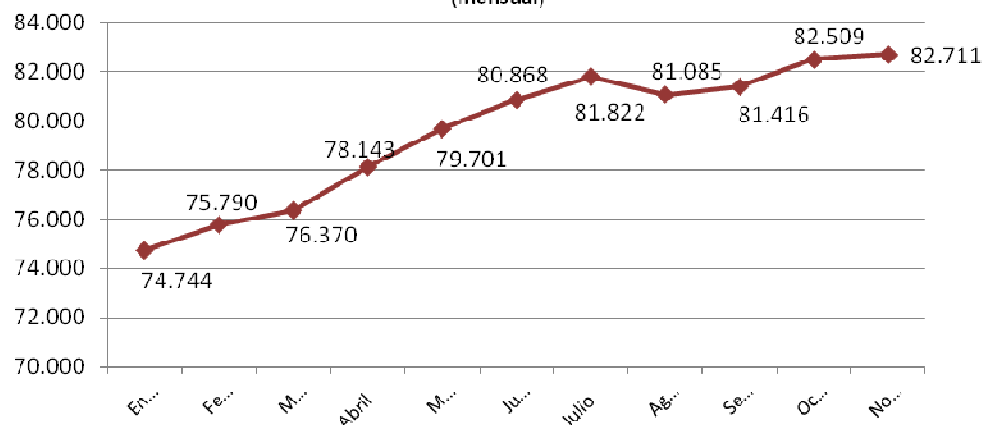


**4. Autorizaciones de trabajo concedidas a extranjeros de nacionalidad china en España
Comparación Marzo-Agosto, 2009-2010**

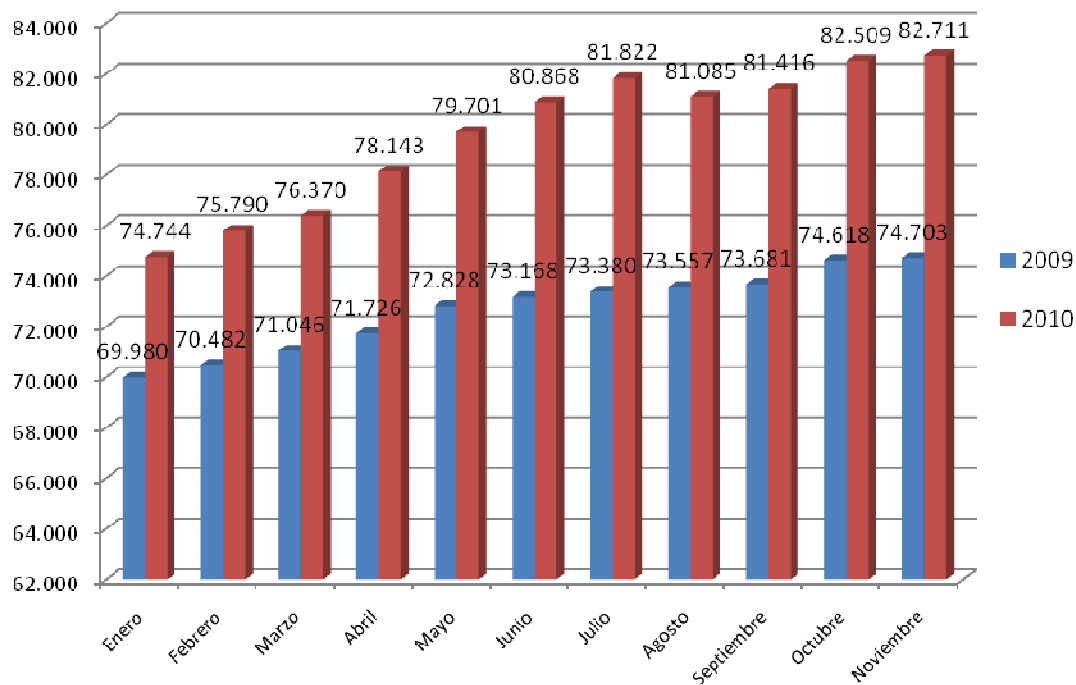


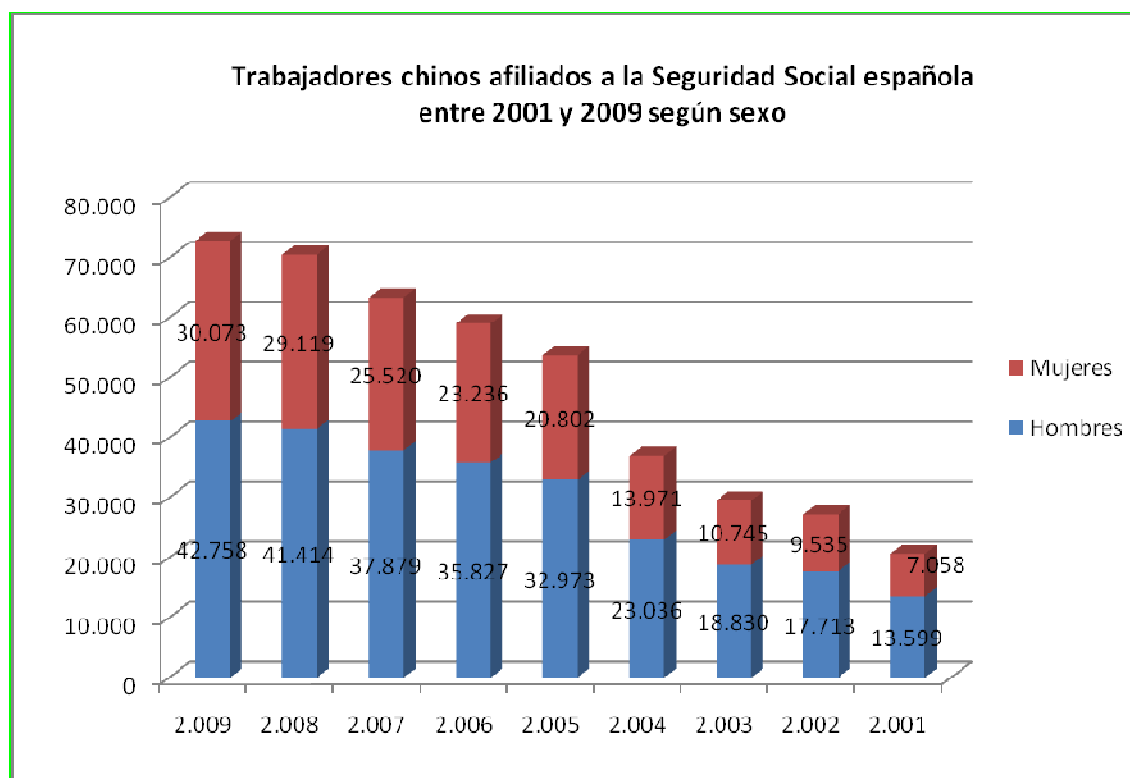


**3. Total de afiliados de nacionalidad china en la Seguridad Social Española 2010
(mensual)**

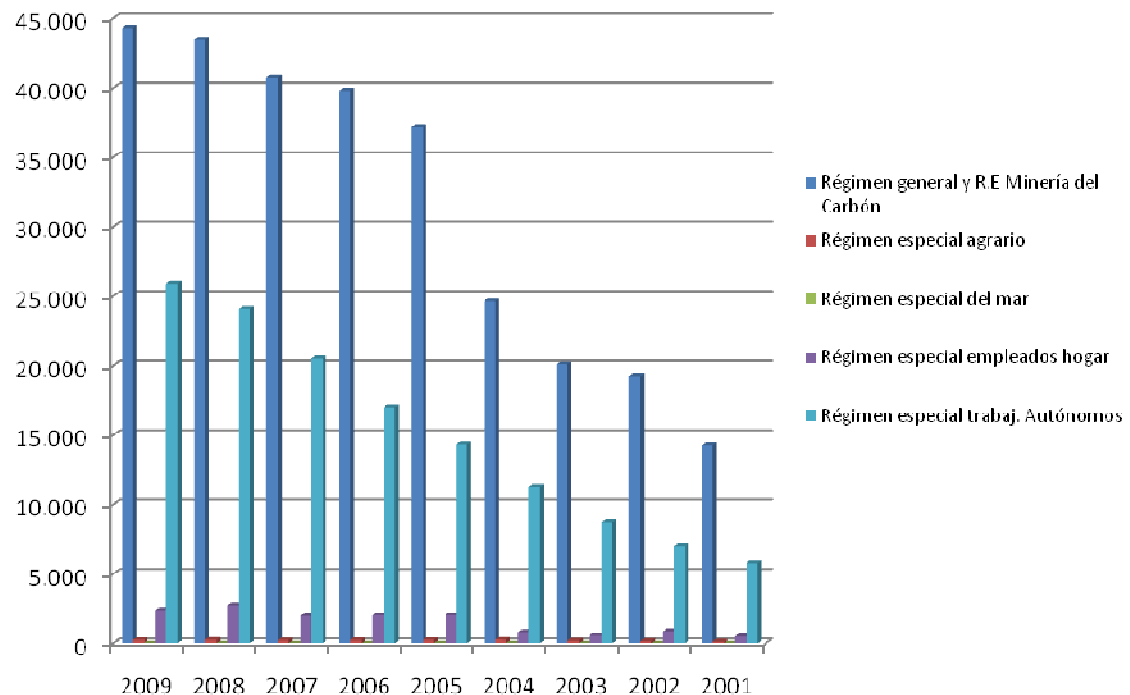


Comparación del total de afiliados de nacionalidad china en la Seguridad Social entre Enero y Diciembre de 2009 y 2010

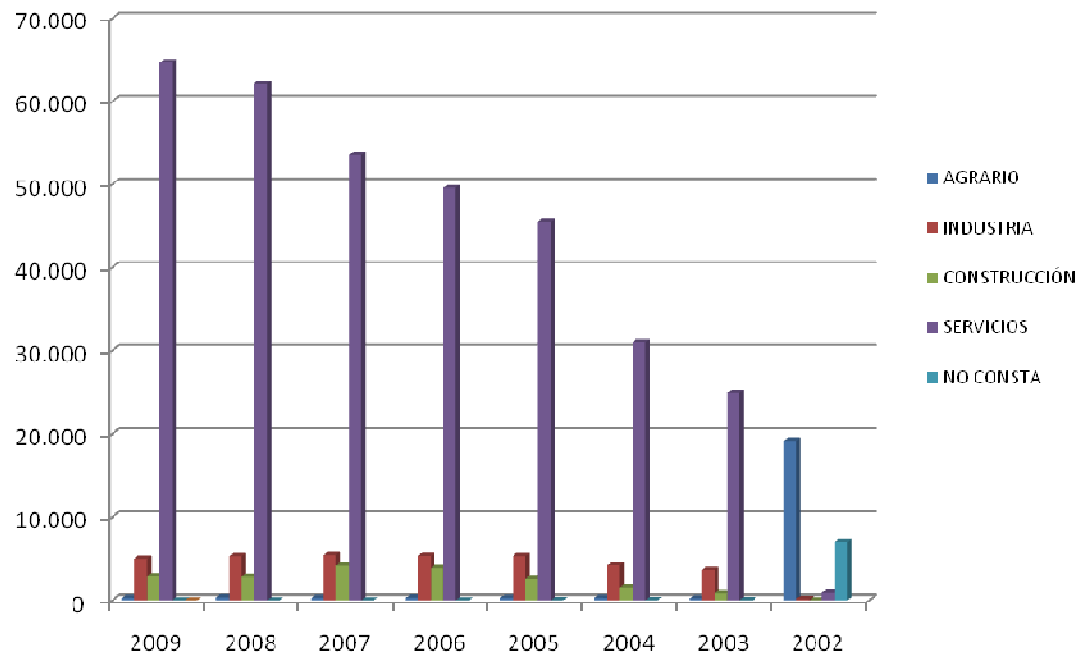




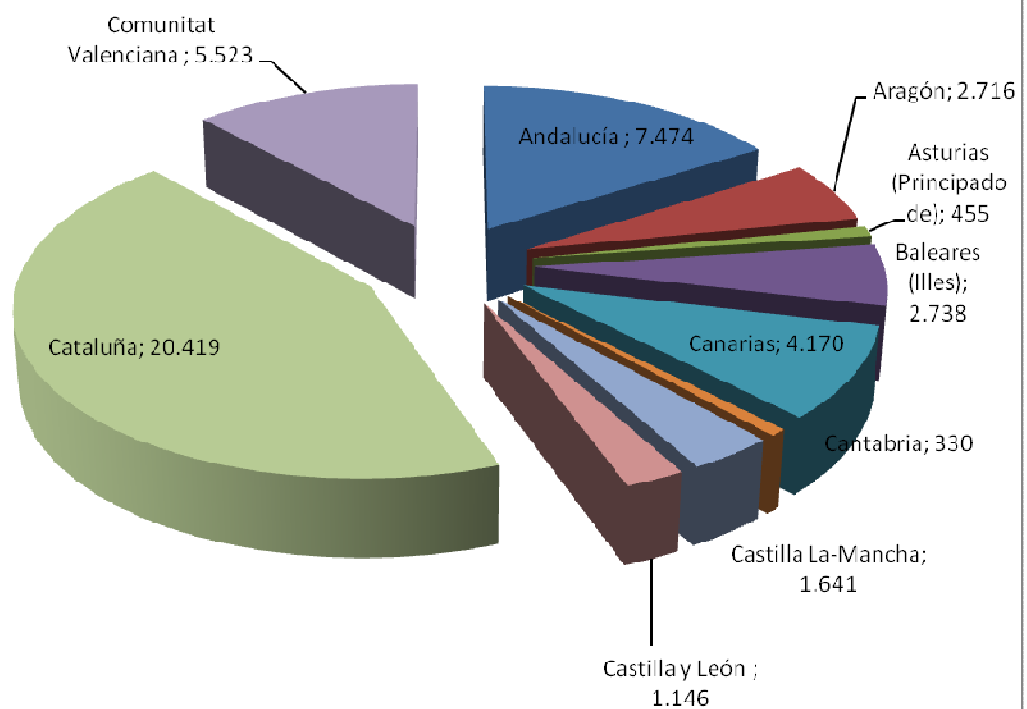
Trabajadores chinos afiliados a la seguridad social en alta laboral



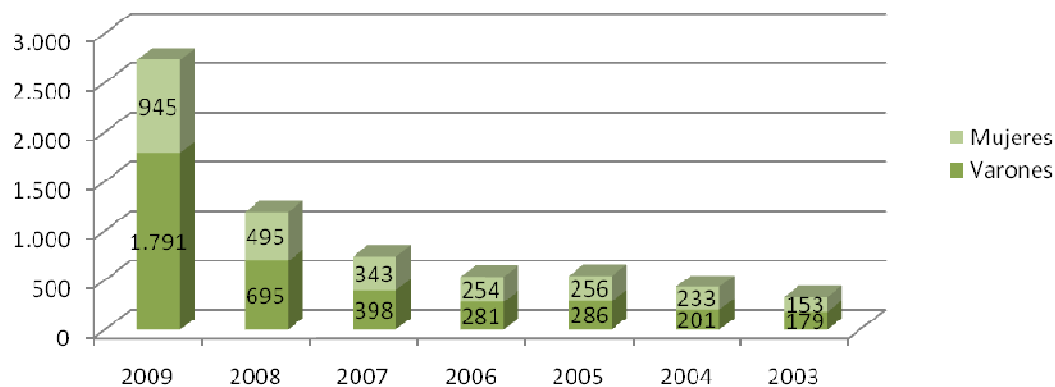
Trabajadores chinos en alta laboral según sector de actividad



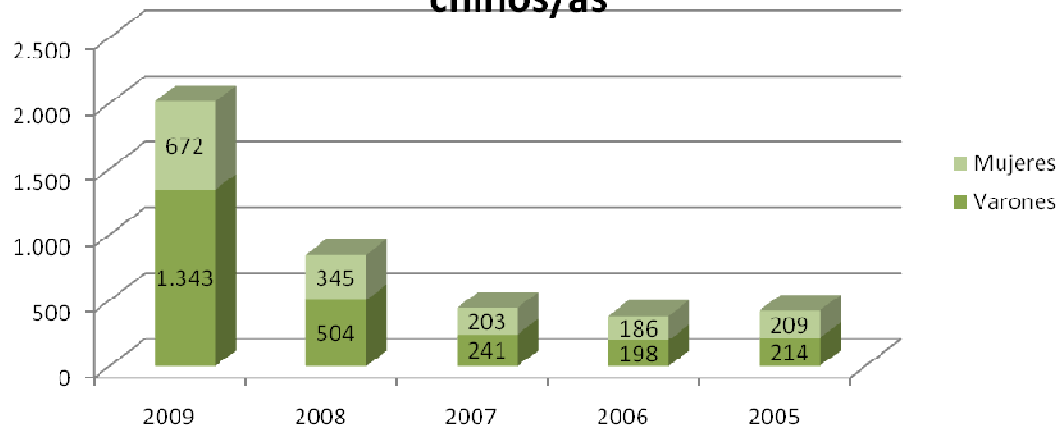
Contratos registrados de trabajadores de origen chino en 2009 según Comunidad Autónoma (España)



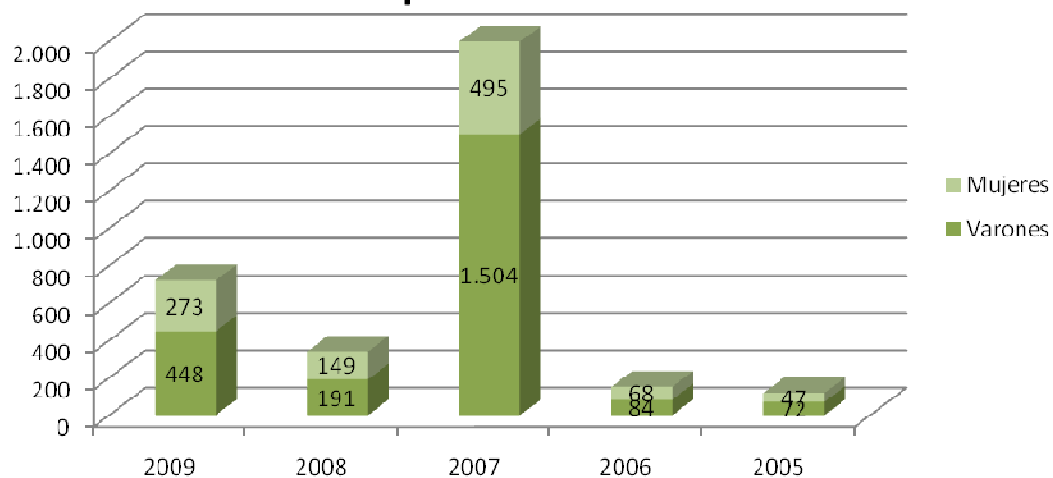
Demandantes de empleo de nacionalidad china



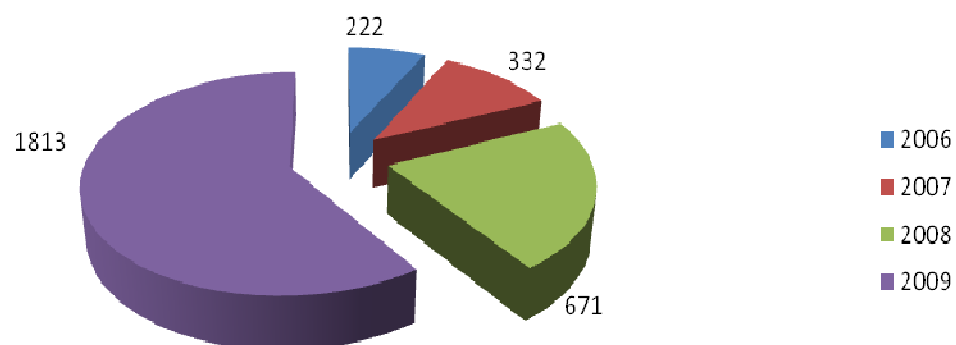
Paro registrado entre trabajadores/as chinos/as



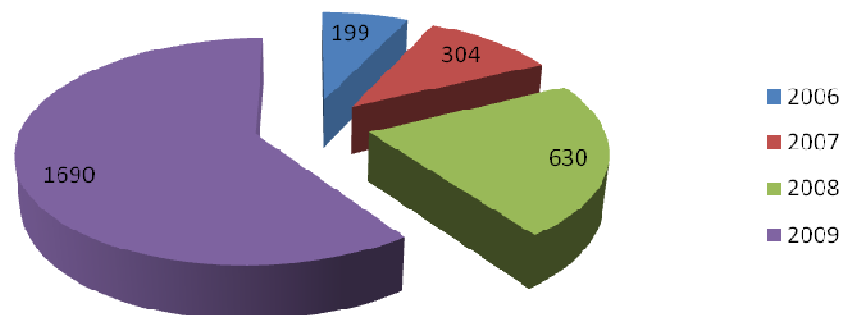
Demandas no incluidas en el paro registrado de personas chinas



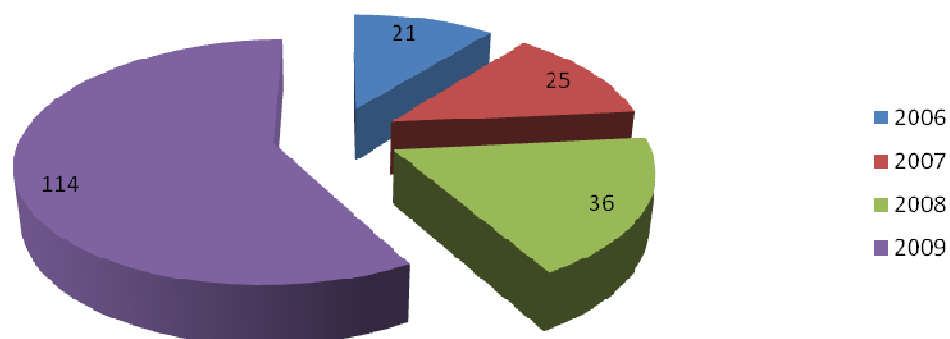
Prestaciones de desempleo de trabajadores chinos



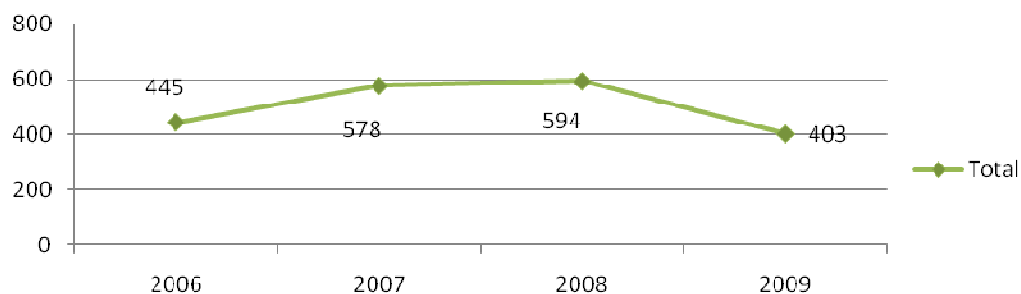
Prestaciones de desempleo de trabajadores chinos. Nivel contributivo



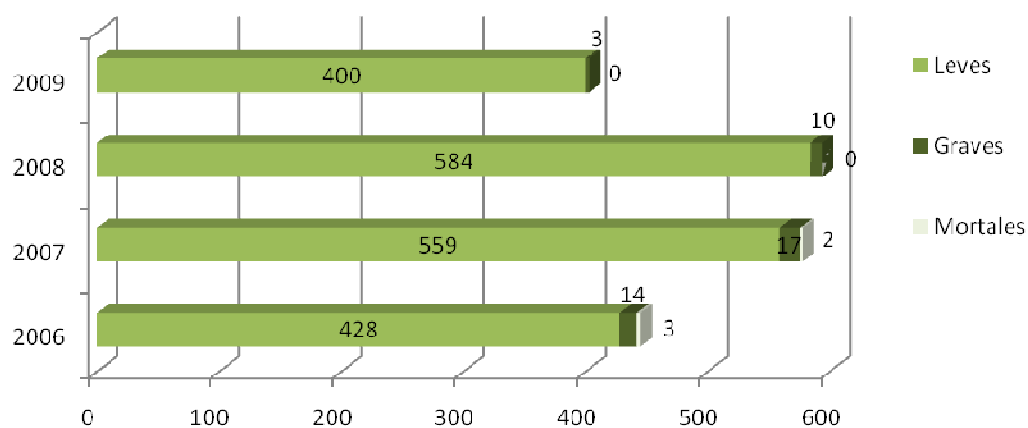
Nivel asistencial trabajadores chinos



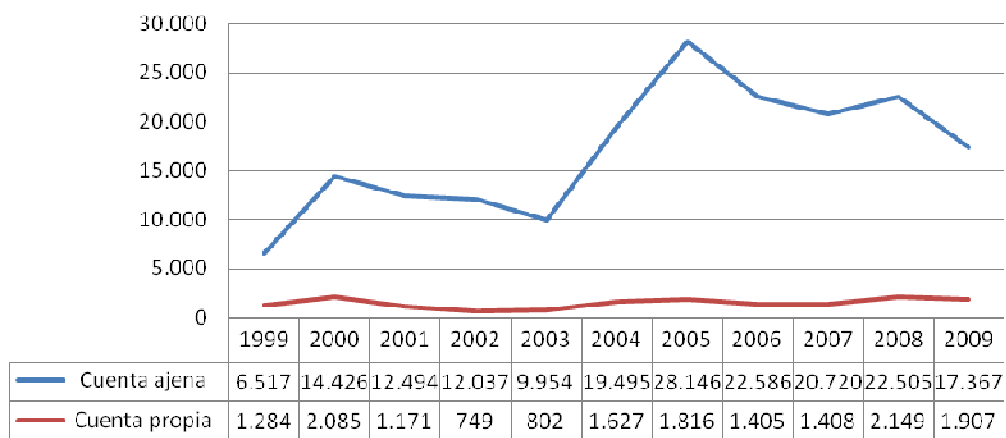
Total de accidentes de trabajos y enfermedades profesionales en trabajadores chinos

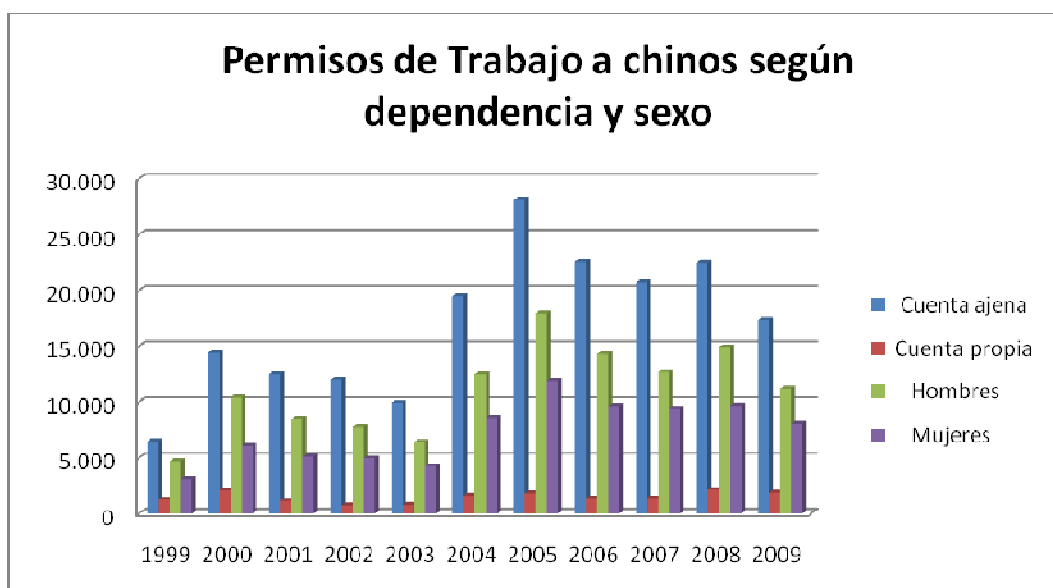
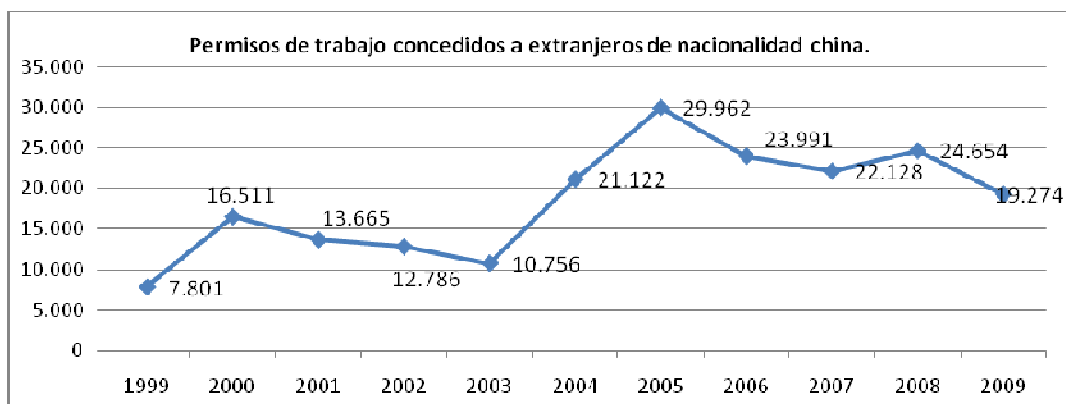


Tipos de accidentes de trabajos y enfermedades profesionales en trabajadores chinos

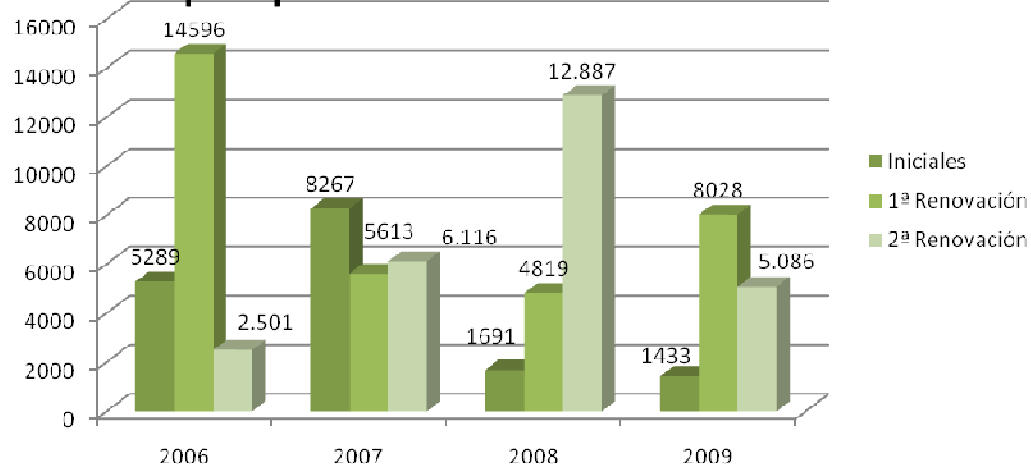


Permisos de trabajo a chinos según dependencia

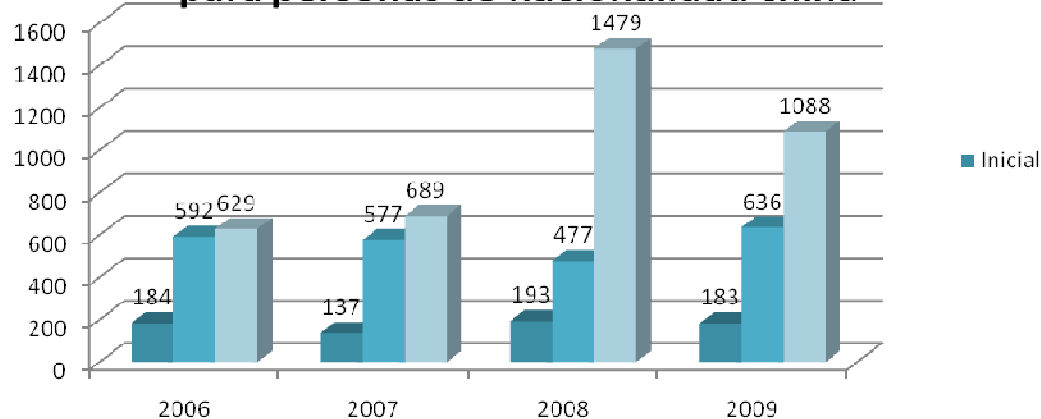




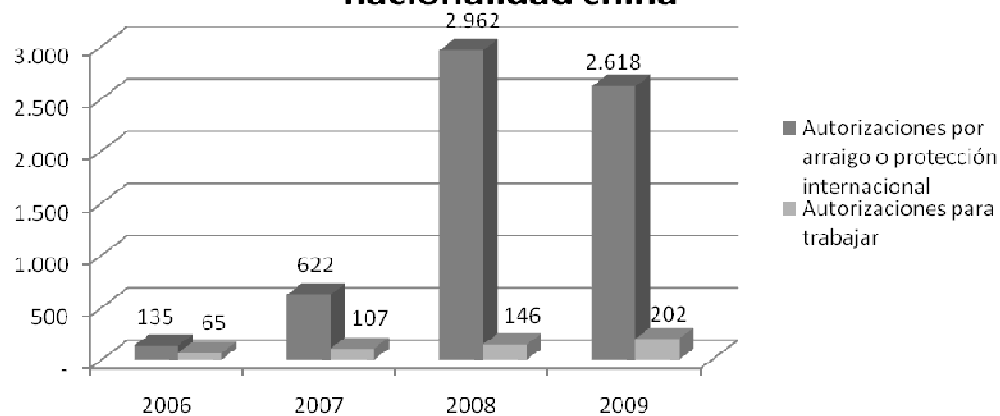
Autorizaciones de trabajo por cuenta ajena para personas de nacionalidad china



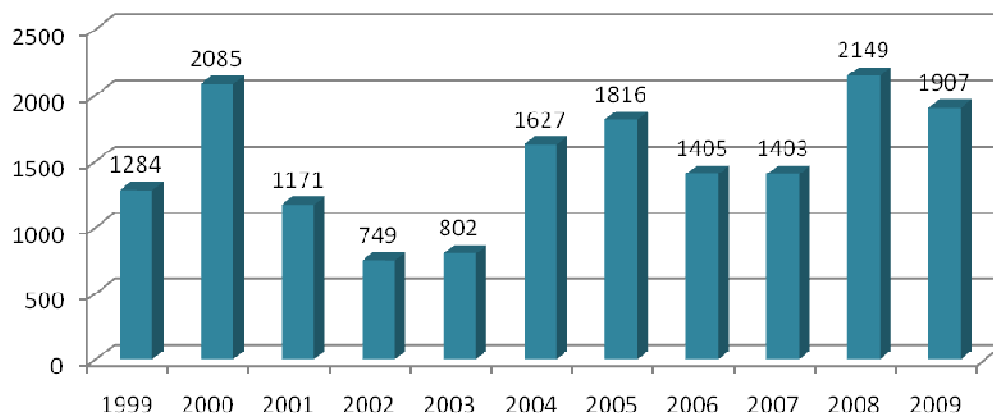
Autorizaciones de trabajo por cuenta propia para personas de nacionalidad china



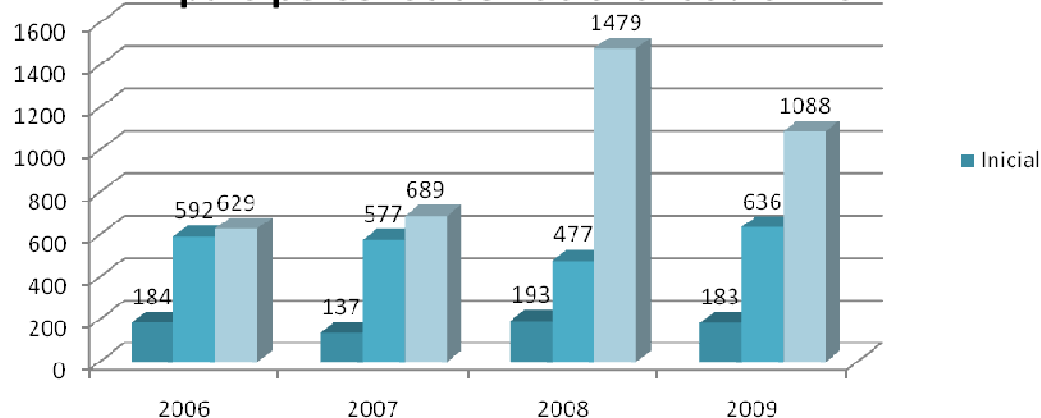
Otras autorizaciones para personas de nacionalidad china



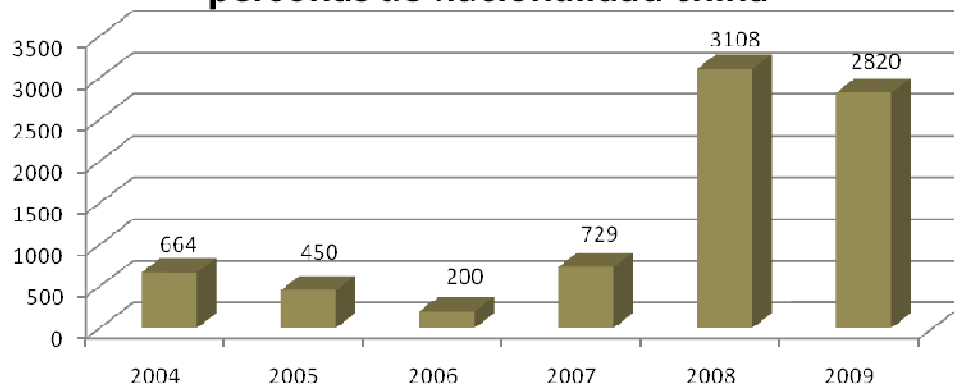
Total de permisos de trabajo por cuenta propia concedidos a nacionales chinos



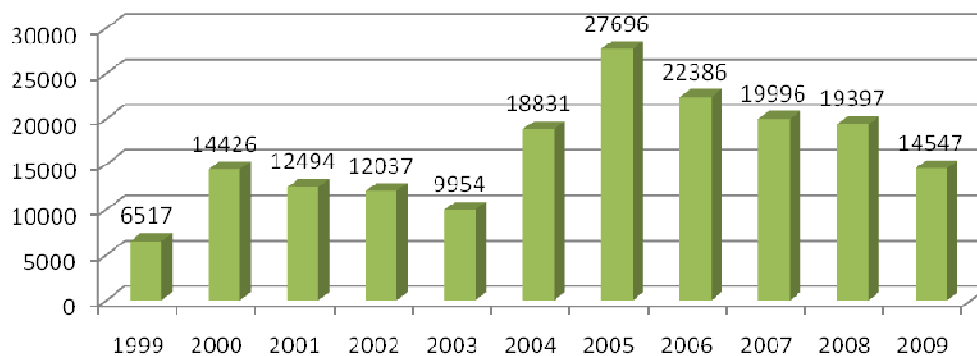
Autorizaciones de trabajo por cuenta propia para personas de nacionalidad china



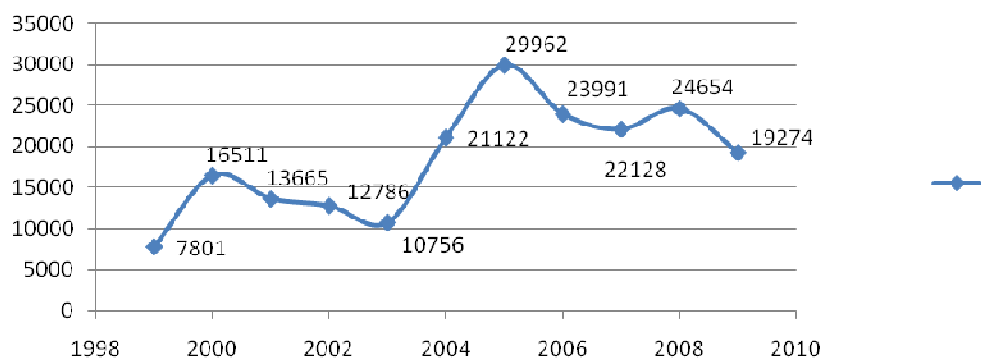
Total de otras autorizaciones: para trabajar y por arraigo o protección internacional para personas de nacionalidad china



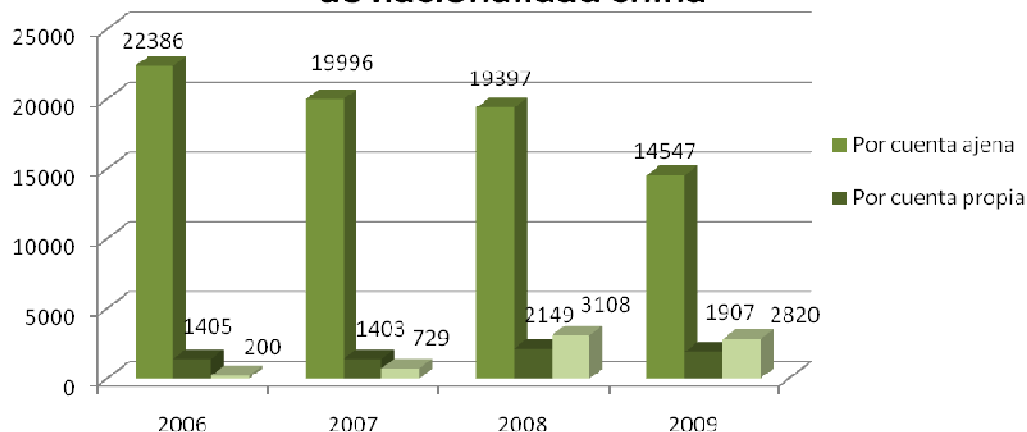
Total de permisos de trabajo por cuenta ajena concedidos a nacionales chinos



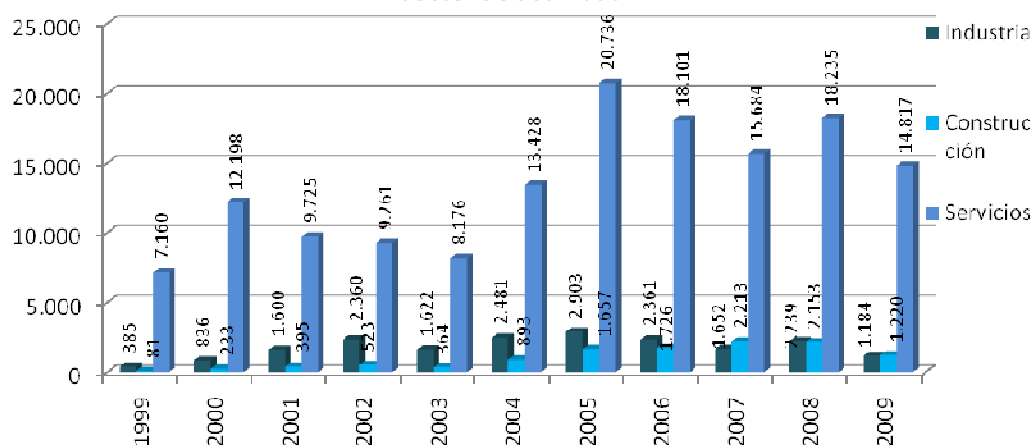
Total de permisos de trabajo concedidos a nacionales chinos



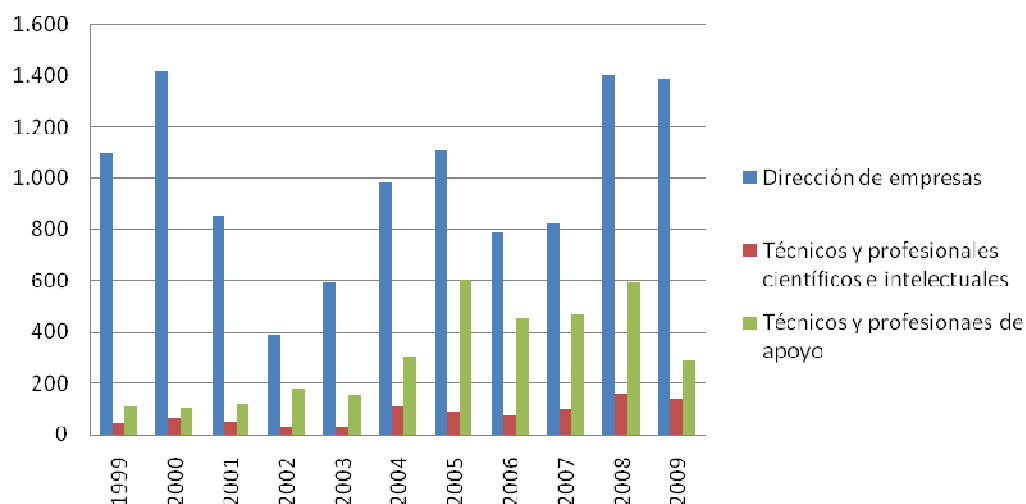
Tipos de autorizaciones entregadas a personas de nacionalidad china



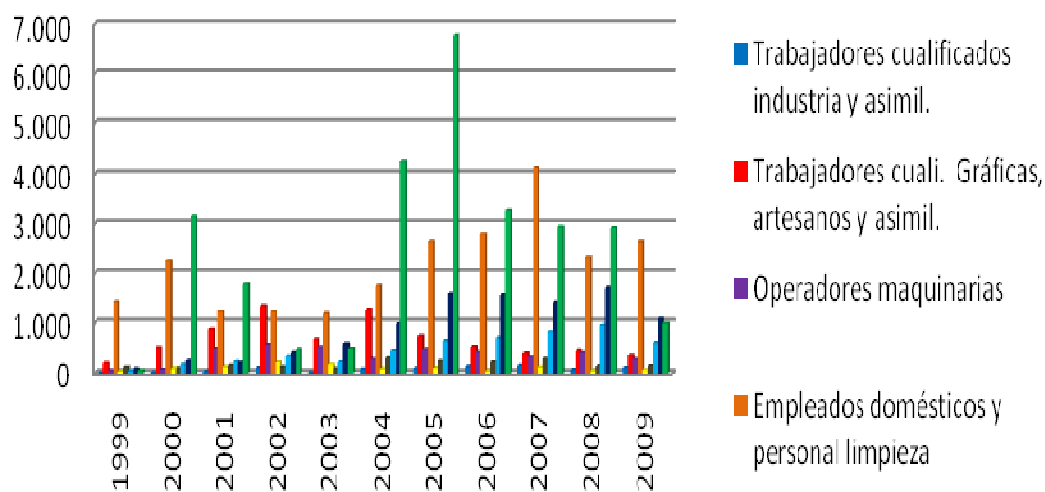
Total de permisos de trabajo concedidos a nacionales chinos según sector de actividad

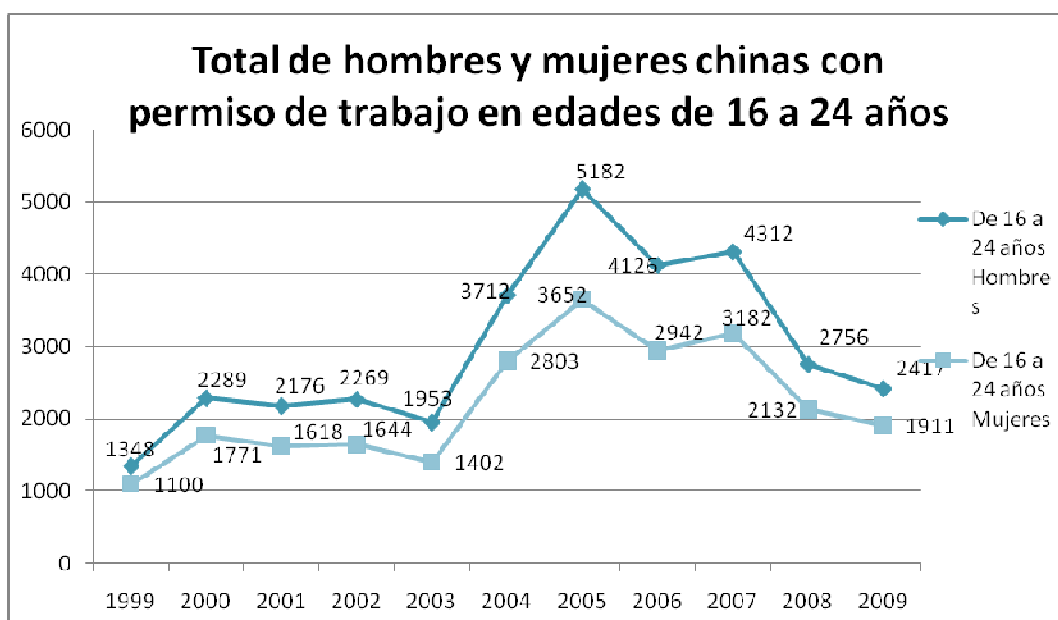
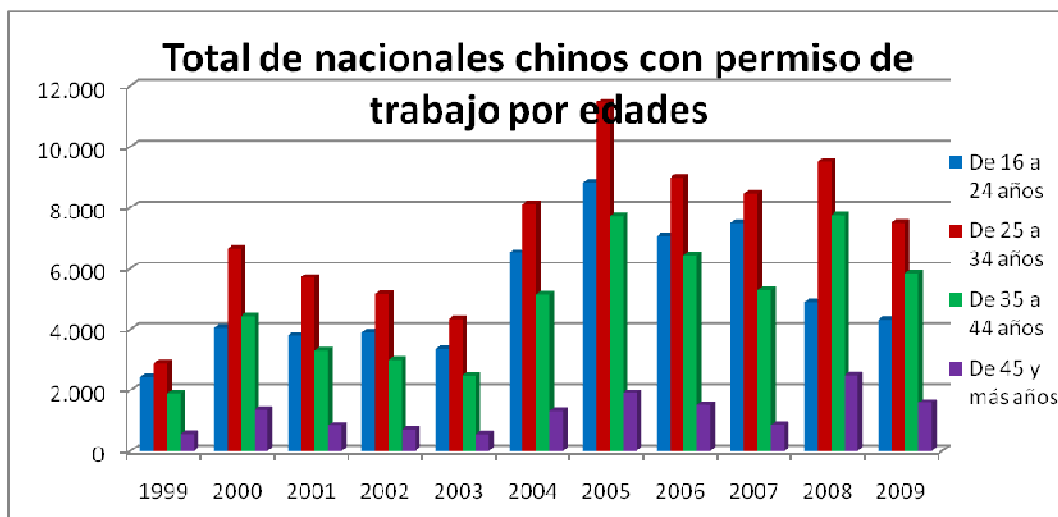


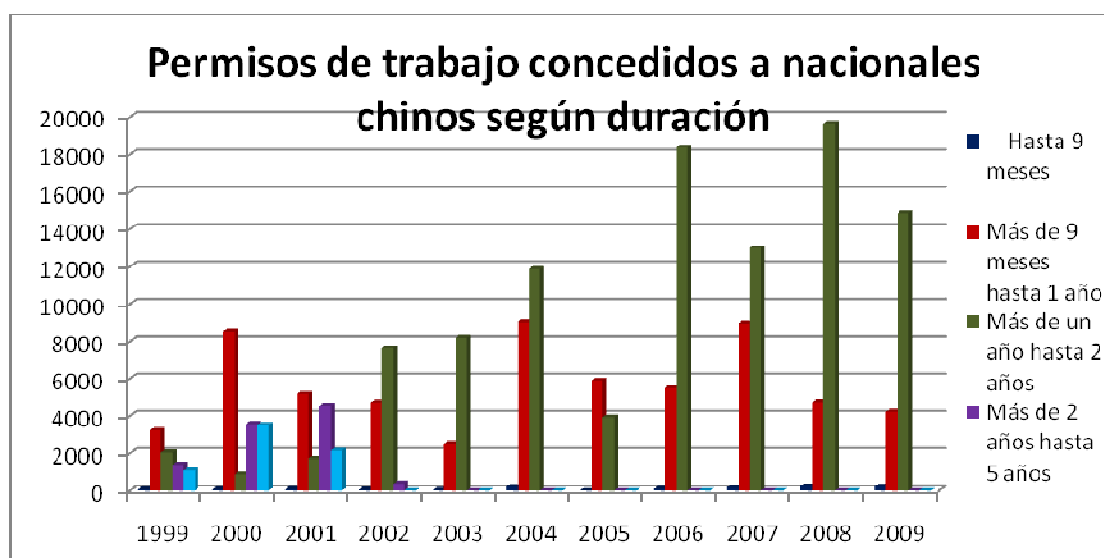
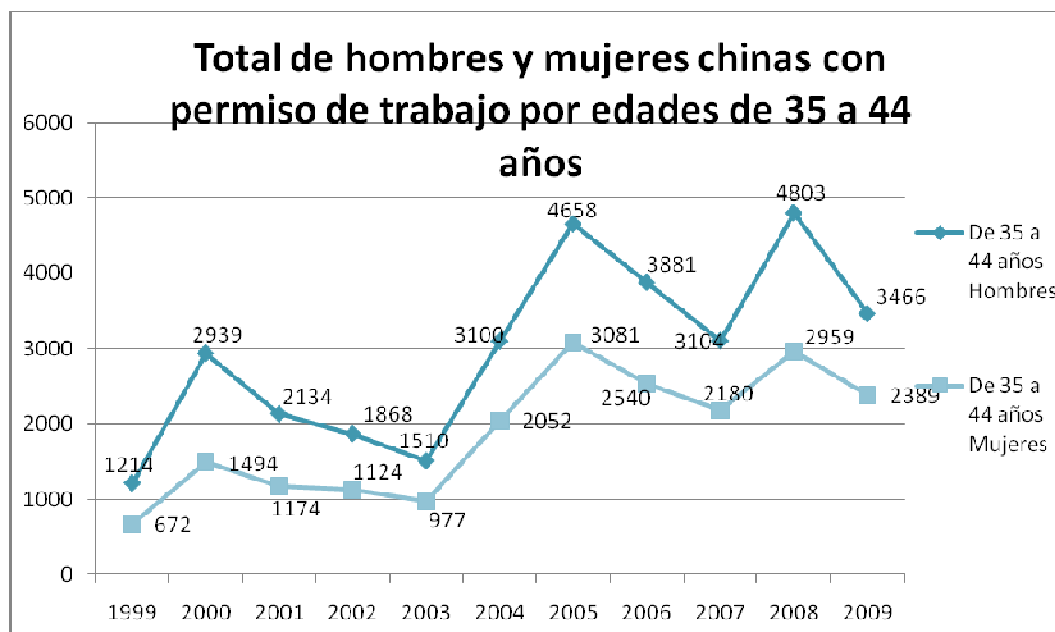
Permisos de trabajo chinos en dirección empresas, profesionales y técnicos

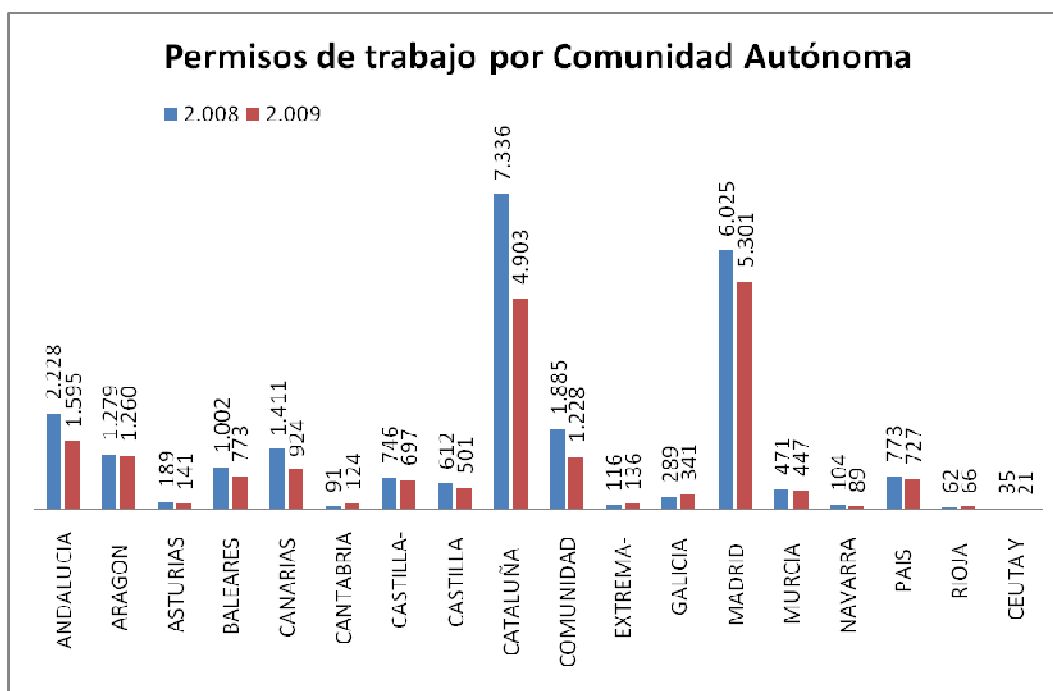
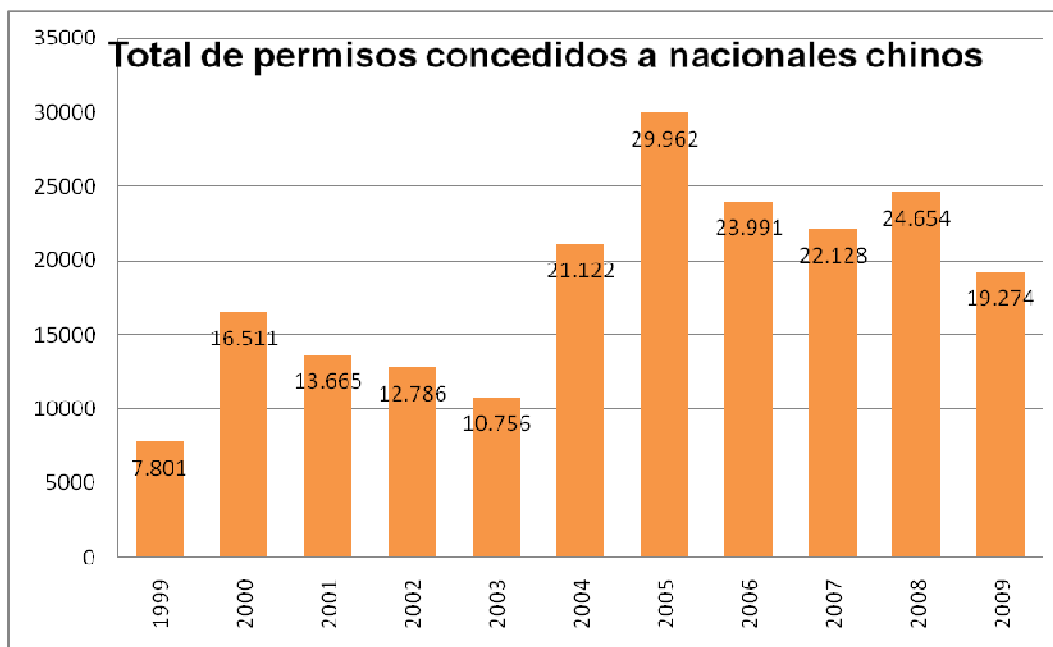


Permisos de trabajos concedidos a nacionales chinos según ocupación

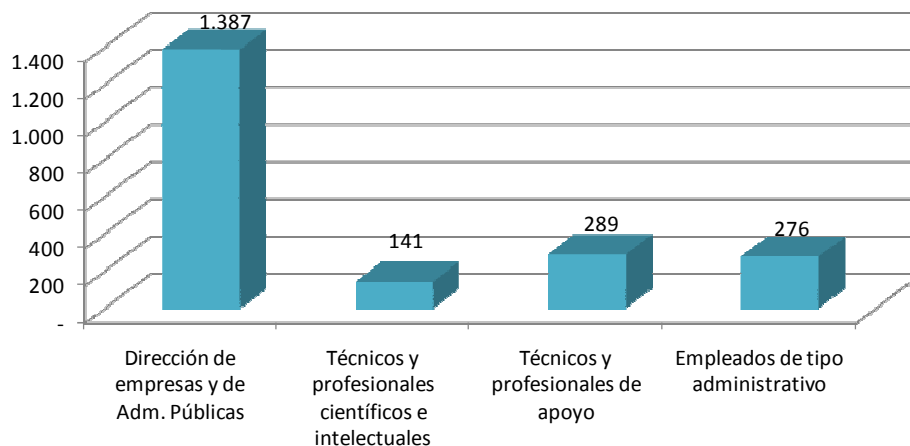




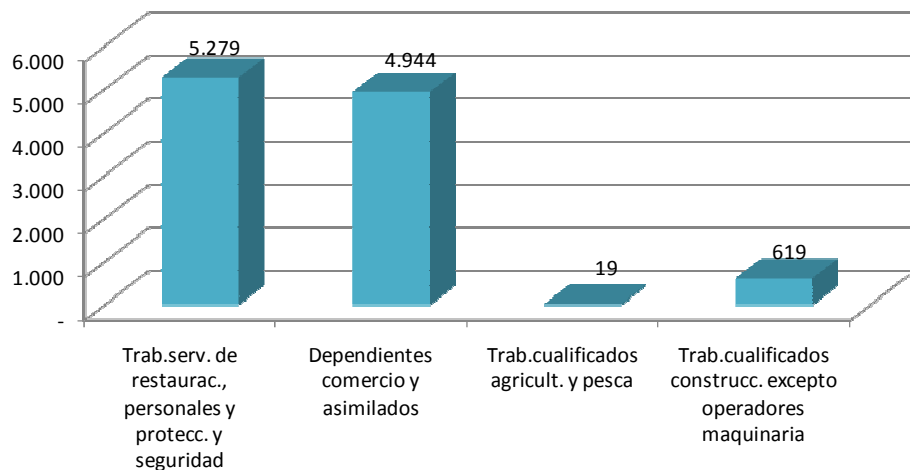




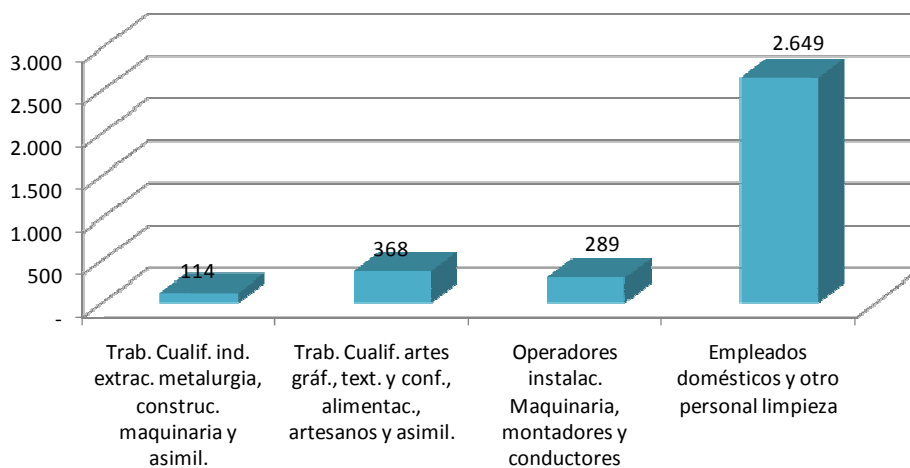
Autorizaciones de trabajo según ocupación de la población china durante el año 2009



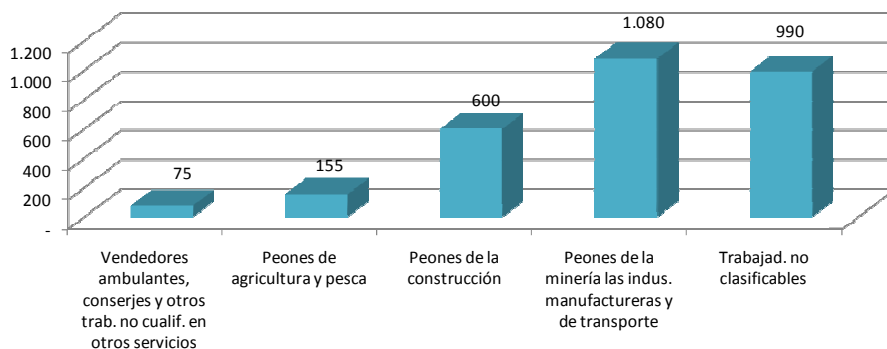
Autorizaciones de trabajo según ocupación de la población china durante el año 2009



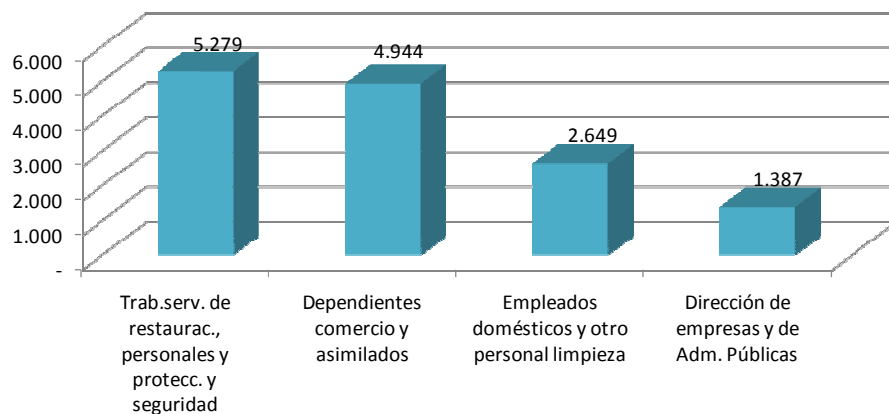
Autorizaciones de trabajo según ocupación de la población china durante el año 2009



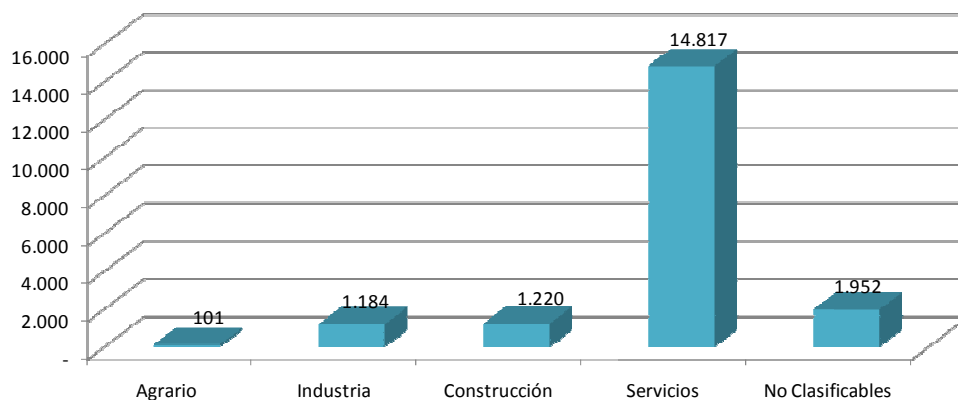
Autorizaciones de trabajo según ocupación de la población china durante el año 2009



Autorizaciones de trabajo según ocupación de la población china durante el año 2009. Más numerosas



Autorizaciones de trabajo concedidas según sector para la población china durante el año 2009



BIBLIOGRAFÍA

Textos:

- Alexander, C.N. & Knight, G.W. "Situating Identities and Social Psychological Experimentation". *Sociometry*, Vol. 34, 1971, pp. 65-82.
- Alexander, C. N. & Rudd, J. "Situating Identities and Response Variables". In *Impression Management Theory and Social Psychological Research*. Edited by J. T. Tedeschi. New York, Academic, 1981, pp. 83-103.
- Alston, J. "Wa, Guanxi, and Inwa: managerial principles in Japan, China, and Korea". *Business Horizon*, March, 1989, pp. 26-31.
- Anspach, Mark. "Violence et Don. La Preuve par Troie". *Revue du Mauss*, N° 23. Premier semestre 2004, pp. 57-62. En: www.revuedemauss.com, consultada el 4 junio 2009.
- Appadurai, Arjun. "Introduction: commodities and the politics of value". En Appadurai, Arjun. *The social life of things. Commodities in cultural perspective*. Cambridge University Press, Cambridge, 1986, pp. 3-63.
- Barmé, Geremie. "Wang Shuo and Liumang (Hooligan) Culture". *The Australian Journal of Chinese Affairs*, N° 28, Contemporary China Center, Australian National University, 1992, pp. 23-64.
- Bataille, George. *La parte maldita*. Ed. Icaria, Barcelona, 1987 [1947].
- Bell, Daniel A. *CHINA'S New Confucianism. Politics and Everyday life in a Changing Society*. Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2008.
- Benton, Gregor & Pieke, Frank (Ed). *The Chinese in Europe*. Macmillan/London – St.Martin's Press, Inc./New York, 1998.
- Beltrán Antolín, Joaquín. "Parentesco y organización social en los procesos de emigración internacional chinos: del Sur de Zhejiang a Europa y España". Tesis doctoral UCM, Madrid, 1996.

- Beltrán Antolín, Joaquín. *Los ocho inmortales cruzan el mar*. Ed. Bellaterra, Barcelona, 2003.
- Beltrán Antolín, Joaquín (Ed). *Perspectivas chinas*. Ed. Bellaterra, Barcelona, 2006.
- Beltrán Antolín, Joaquín; Betrisey, Débora; López, Ana María y Sáiz, Amelia. *Población y actividades económicas de las comunidades asiáticas en España*. Serie Asia Documento Nº 10, Fundación CIDOB, Barcelona, junio de 2006.
- Bian, Yanjie. *Work and Inequality in Urban China*. New York, State University of New York Press, 1994.
- Bian, Yanjie. "Bringing strong ties back in: Indirect ties, network bridges, and job searches in China". *American Sociological Review*, Vol. 62, 1997, pp. 366-85.
- Bourdieu, Pierre. *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Ed. Anagrama, Barcelona, 1997.
- Bourdieu, Pierre. *Outline of a theory of practice*. Cambridge University Press, Cambridge, 1977.
- Braudel, Ferdinand. *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*. Ed. Armand Colin, París, 1966.
- Butterfield, Fox. *China: Alive in the Bitter Sea*. New York: Time Books.1982
- Cai, Kejiao. "Wenzhou renwen jingshen chutan". *Bulletin of Zhejiang Normal University (Social Science Edition)*, Vol. 2, 1999, pp. 28-31.
- Cai, Yongshun. "Social Conflicts and Modes of Action in China". *Australian Journal Chinese Affairs, The China Journal*, Nº 59, January, 2008.
- Caillé, Alain. *Revue du Mauss*, Nº 23, *De la Reconnaissance. Don, identité et estime de soi*. Premier semestre 2004. En: www.revuedemauss.com, consultada el 4 junio 2009.
- Cao, Nanlai. "Boss Christians: The Business of Religion in the 'Wenzhou model' of Christian Revival". *Australian Journal Chinese Affairs, The China Journal*, Nº59, January, 2008.
- Cheng, Anne. *La pensée en Chine aujourd'hui*. Ed. Gallimard, Paris, 2007.
- Cheng, Anne. *Histoire de la pensée chinoise*. Éditions du Seuil, Paris, 1985.

- Christiansen, Flemming. "Sub-ethnic identities: The Chinese from Siyi and Qingtian". In Leeds East Asia Papers, 1998.
- Crissman, Lawrence. "The segmentary structure of Urban Overseas Chinese Communities". En MAN, 2 (2), 1967.
- Comisiones Obreras. "La inmigración en Asturias en 2007". Serie Documentos N° 16, Oviedo, 2008.
- Confucio. *Analectas*. Ed. EDAF, Madrid, 1998.
- Deng, Xiaoping. "Speech at the Third Plenary Session of the Central Advisory Commission of the Communist Party of China" [1984]. In *Selected Works of Deng Xiaoping*. Beijing: Foreign Languages Press, 1994, pp. 90-99.
- Díez de Velasco, Francisco. "La visibilización del budismo en España". En *Budismo y cristianismo en diálogo*. Pintos, Margarita. Ed. Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas. Universidad Carlos III. Madrid, 2010.
- Dubar, Claude. *La crisis de las identidades*. Ed. Bellaterra, Barcelona, 2002.
- Dumont, Louis. *Homo Hierarchicus. Ensayo sobre el sistema de castas*. Ed. Aguilar. Madrid, 1986 [1966].
- Dumont, Louis. *Homo aequalis : genèse et épanouissement de l'idéologie économique*. Gallimard. Paris, 1977.
- Dumont, Louis. *Essais sur l'individualisme. Une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*. Éditions du Seuil, Paris, 1985.
- Durkheim, Emile. *La división del trabajo social*, Ediciones Akal, Madrid, 1987 [1933].
- Earley, Christopher. *Face, harmony, and social structure: An analysis of organizational behavior across cultures*. New York: Oxford University Press, 1997.
- Fernández Stembridge, Leila. "Movimientos migratorios internos en la República Popular China contemporánea: una aproximación interpretativa". Tesina DEA, Departamento de Estructura y Economía del Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, marzo 1998.
- Fernández Stembridge, Leila. "Migraciones y movilidad laboral en la transición económica de China: Trabajadores Wailai vs. Trabajadores Xiagan". Tesis doctoral en

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, 2001.

- Fisac, Taciana; Fernández Stembridge, Leila (Eds.). *China Today, Economic Reforms, Social Cohesion and Collective Identities*. London, RoutledgeCurzon, 2003.
- Fitzgerald, Stephen. *China and the Overseas Chinese*. Cambridge University Press, London, 1972.
- Flahaut, François. "Identité et Reconnaissance dans les contes". *Revue du Mauss*, N° 23. Premier semestre 2004, pp. 31-56. En www.revuedemauss.com, consultada el 4 junio 2009.
- Foucault, Michel. *Arqueología del Saber*. Ed. Siglo XXI, Madrid, 1997 [1979].
- Foucault, Michel. *El orden del discurso*. Ed. Tusquets, Madrid, 1980 [1970].
- García-Tapia Bello, José Luis. "Relaciones bilaterales con China". *Boletín Económico ICE*, N° 2.972, 1º al 15 de septiembre de 2009, pp.69-93. En http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2972_71-94_F86DF1F66C513F6FF5D2B57947F61931.pdf, consultado el 5 de mayo de 2010.
- Godelier, Maurice. *L'énigme du don*. Librairie Fayard/Flammarion, Paris, 1996.
- Goffman, Erwin. "On Face-Work: An Analysis of Ritual Elements in Social Interaction", *Psychiatry: Journal of Interpersonal Relations*, Vol. 18, 1955, pp. 213-231.
- Goossaert, Vincent. *The Taoists Of Peking, 1800-1949: A Social History Of Urban Clerics*. Series - Harvard East Asian Monographs, Ed. Harvard University Asia Center, 2007.
- Guthrie, Doug. *Dragon in a three-piece suit: The emergence of capitalism in China*. Princeton University Press, Princeton, NJ, 1999.
- Guthrie, Doug. "The declining significance of *guanxi* in China's economic transition", in *China Quarterly*, 1998, pp.154, 145-82.
- Habermas, Jürgen. *Teoría de la acción comunicativa*. Ed. Taurus, Madrid, 1987.
- Hammond, S.C. & Glend, L.M. "The ancient practice of Chinese social networking: *Guanxi* and social network theory", in *Emergence: Complexity and Organization*, Vol.6, 2004, pp. 24-31.

- Ho, David Yao-fai. "Face, Social Expectations, and Conflict Avoidance", in Readings in Cross-cultural Psychology: Proceedings of the Inaugural Meeting of the International Association for Cross-Cultural Psychology Held in Hong Kong, August, 1972. Ed. by John Dawson and Walter Lonner, Hong Kong University Press, 1974, pp. 240-251.
- Ho, David Yau-Fai. "On the Concept of Face". American Journal of Sociology, Vol. 81 (4), 1976, pp. 867-84.
- Hsu, Carolyn L. *Creating Market Socialism. How ordinary people are shaping class and status in China*. Duke University Press, Durham and London, 2007.
- Hu, Hsien Chin. "The Chinese Concept of "Face". American Anthropologist Vol. 46 (1), 1944, pp. 45-64.
- Hutchings, Kate and Murray, Georgina. "Working with *guanxi*: An assessment of the implications of globalization on business networking in China". Creativity and Innovation Management, Vol. 11, 2002, pp. 184-91.
- Hwang, Kwang-Kuo. "Face and Favor: The Chinese Power Game". The American Journal of Sociology, Vol. 92, N° 4, 1987, pp. 944-974.
- International Institute for Asian Studies (IIAS), "Guiqiao returnees as a policy subject in China", Newsletter N°50, spring 2009. En <http://www.iias.nl/>, consultado el 5 julio de 2009.
- Jacobs, J. Bruce. "A preliminary model of particularistic ties in Chinese political alliances: *kan-chi'ing* and *kuan-his* in a rural Taiwanese township". In The China Quarterly, N°78, 1979, pp. 237-273.
- Karsenti, Bruno. *Politique de l'esprit* (Auguste Comte et la naissance de la science sociale). Ed. Hermann, (Coll. Savoir/lettres), 2006.
- Kojève, Alexandre. *Introduction à la lecture de Hegel*. Ed. Gallimard, Paris, 1975 [1947].
- Kulp, Daniel Harrison. "Country Life in South China: The Sociology of Familism". Columbia University Press, 1925.
- Lacan, Jacques. *Écrits*. Ed. Du Seuil, Paris, 2007 [1960].
- Laclau, Ernesto. *La razón populista*. FCE, Buenos Aires, 2005.

- Lau, Siu-Kai. "Society and Politics in Hong Kong". The Chinese University Press, Hong Kong, 1982.
- Lee, D.J.; Pae, J.H. & Wong, Y.H. "A model of close business relationships in China (*guanxi*)". *European journal of Marketing*, Vol. 35, 2001, pp. 51-69.
- Ledeneva, Alena. *Russia's Economy of Favors: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge University Press, Cambridge, 1998.
- Lévi-Strauss, Claude. "Introduction a l'oeuvre de Marcel Mauss". En Mauss, Marcel. *Sociologie et Anthropologie* [1950]. Ed. Quadrige/PUF, Paris, 2008.
- Levi-Strauss, Claude. *Mitológicas: Lo Crudo y lo Cocido*. F.C.E, México, 1968.
- Li, Jiann, "Qian tan 'rushang ren' ge" (The personality of the rusbang). *Zhexue dongtai*, N° 12, 1997, pp. 19-21.
- Li, Shi & Hiroshi Sato. *Unemployment, Inequality and Poverty in Urban China*. Routledge, Abingdon, 2006.
- Lin, Yü-tang. *My Country and my People*. Reynal and Hitchcock, New York, 1935.
- Lovett, S.; Simmons, L.C and Kali, R. "Guanxi versus the market: Ethics and efficiency". *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, 1999, pp.231-41.
- Luo, Yadong. "Guānxi-principles, philosophies, and implications". *Human Systems Management*, Vol. 16, 1997, pp. 43-51.
- Luo, Yadong. "Industrial dynamics and managerial networking in an emerging market: The case of China". *Strategic Management Journal*. Vol. 24, 2003, pp. 1315-27.
- Lu, Xun. "On Face". In *Selected Works of Lu Hsiün*, Vol. 4, Peking: Foreign Language Press, 1934, pp. 129-32.
- Makeham, John. *Lost soul. "Confucianism" in contemporary chinese academic discourse*. Harvard University Asia Center, Cambridge (Massachusetts)/London, 2008.
- Marx, Karl. *El Capital*. Ed. Siglo XXI, 2009. En link "Biblioteca de Autores Socialistas": <http://www.ucm.es/info/bas/es/marx-eng/capital1/>, consultado el 14 mayo 2009.
- Mauss, Marcel. "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques" [1924]. En *Sociologie et anthoropologie*. PUF, Paris, 2008 [1950].

- Merino Sancho, J.A. "La inmigración china en España: ¿Qué imagen?". En Observatorio de la Economía y la Sociedad de China, N° 06, marzo 2008. En: <http://www.eumed.net/rev/china/>, consultado el 6 de junio de 2009.
- Michelson, Ethan. "Climbing the Dispute Pagoda: Grievances and Appeals to Official Justice System in Rural China". American Sociological Review, Vol. 72, 2007, pp.459-85.
- Millington, Andrew; Eberhardt, Markus and Wilkinson, Barry. "Guānxi and supplier search mechanisms in China". Human Relation. SAGE, Vol. 59, 2006, p.505.
- Minford, John. "Picking Up the Pieces". Far Eastern Economic Review, 8 de agosto de 1985.
- Mo, Fayou. *A History of Wenzhou Christianity*. Alliance Bible Seminary Press, Hong Kong, 1998.
- Mogi, Toshio. "Japón y la creación de 'China' en los últimos años de Qing". En Chuugoku-shakai to bunka, núm. 10, 1995.
- Moré, Iñigo. *Inmigración y remesas informales en España*. OPI, Madrid, 2009.
- Nathan, Andrew. *Chinese Democracy*. Berkeley: University of California Press, 1985
- Naughton, Barry. "Danwei: The Economic Foundations of a Unique Institution". In Xiao Lu y Elizabeth Parry (Eds.). *The Danwei. The Changing Chinese Workplace in Historical and Comparative Perspective*. M.E. Sharpe. Armonk, N.Y., 1995.
- Ni, Hwei-Ru & Len, Y. Tsou. 橄榄桂冠的召唤?参加西班牙内战的中国人. *The call of Spain: The Chinese volunteers in the Spanish Civil War*. New York University. N.Y., 2001.
- Nieto, Gladys. "Las asociaciones chino-españolas en la construcción de una 'comunidad imaginada'". Tesis doctoral UAM, Madrid, 2001.
- Nieto, Gladys. *La Inmigración China en España. Una comunidad ligada a su nación*. Ed. Catarata/UAM, Madrid, 2007.
- Nieto, Gladys. "Los claroscuros de la nativización (*bentu hua*): colonialismo y descolonización en la antropología china". Actas FEIAP, Universidad de Granada, 2007b, pp.835-850.

- Nyíri, Pál. *New Chinese Migrants in Europe: The Case of The Chinese Community in Hungary*. Alshgate Publishing, Oxford, 1999.
- Nyíri, Pál. *China inside out. Contemporary Chinese Nationalism and Transnationalism*. Central European University Press, Budapest, 2005.
- Osland, G. E. "Doing business in China: a framework for cross-cultural understanding". *Marketing Intelligence and Planning*, Vol. 8:4, 1990.
- Observatorio Permanente de la Inmigración (OPI). *Las redes sociales de los inmigrantes extranjeros en España. Un estudio sobre el terreno*. Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2005.
- Observatorio Permanente de la Inmigración (OPI). *Informe 2006-2007*. Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid, 2008.
- Park, Seung Ho. & Luo, Yadong. "Guānxi and organizational dynamics: Organizational networking in Chinese firms". *Strategic Management Journal*. Vol. 22, 2001, pp. 455-77.
- Peerenboom, Randall. "Ruling the Country in Accordance with Law: Reflections on the Rule and Role of Law in Contemporary China". *Cultural Dynamics*, Vol. 11, 1999, pp. 315-51.
- Pieke, Frank; Nyíri, Pál; Thunø, Mette; Ceccagno, Antonella. *Transnational Chinese*. Stanford University Press, California, 2004.
- Portes, Alejandro y Böröcz, József. "Migración contemporánea. Perspectivas teóricas sobre sus determinantes y modalidades de incorporación". En Malgesini, Graciela. *Cruzando Fronteras. Migraciones en el sistema mundial*. Ediciones FHE, Barcelona, 1998.
- Portes, Alejandro & Leif, Jensen (1989). "The enclave and the entrants: patterns of ethnic enterprise in Miami before and after Mariel". *American Sociological Review* 54 (6): Dec., 1989. pp. 929-949.
- Poston, D. and Yu, M. "The Distribution of the Overseas Chinese in the Contemporary World". *International Migration Review*, Vol. 24, 1990.
- Quispe, Jubenal. *Inmigrantes bolivianos en España: una presencia que interpela desde la doble ausencia*. Grupo Editorial Kipus, La Paz (Bolivia), 2009.

- Rangan, S. "The problem of search and deliberation in economic action: When social networks really matter". *Academy of Management Review*, Vol. 25, 2000, pp.813-28.
- Rothenberg, J. "On the microeconomics of migration". In *Internacional Migration: A Comparative Perspective*. Academia Press, New York, 1977.
- Sahlins, Marshall. *Economía de la edad de piedra*. Editorial Akal, Madrid, 1983. [1974].
- Said, Edward. Postface de 1994 à *L'Orientalisme. L'Orient créé par l'Occident*. Le Seuil, Paris, 1997.
- Shirk, Susan. *The Political Logic of Economic Reform in China*. University of California Press. Berkeley, 1993.
- Steidlmeier, Paul. "Gift giving, bribery and corruption: Ethical management of business relationships in China". *Journal of Business Ethics*, Vol. 20, 1999, pp. 121-32.
- Simmons, L. C. & Munch, J. M. "Is relationship marketing culturally bound?: a look at guanxi in China". *Advances in Consumer Research*, Vol. 23, 1996, pp. 92-96.
- Siu, Helen. "The Cultural Landscape of Luxury Housing in South China: a Regional History". In Jing Wang (Ed.). *Locating China: Space, Place, and Popular Culture*. Routledge, London & New York, 2005, pp. 73-93.
- Sonoda, Setsuko. "Entre la reforma y la misión civilizadora". En *Istor* N°27, invierno de 2006: Migraciones Chinas, pp. 63-78.
- Sun, Xiaoxia. "Fazhi guojia ji qi zhengzhi jiegou" (Rule of Law State and its Political Structure). *Faxue yanjiu* 20 (jan.): 16-26. 1998.
- Thunø, Mette. "Chinese Emigration to Europe: Combinig European and Chinese Sources". *Revue Européene des Migrations Internationales*, Vol. 12:2, 1996, pp. 275-96.
- Ting-Toomey, H. "Intercultural conflict styles: A face negotiation theory". In Y.Y Kim & W.B. Gudykunst (Eds.), *Theories in intercultural communication* SAGE. Newbury Park, C.A, 1988, pp 213-35.
- Tsang, W. K. "Can guānxi be a source of sustained competitive advantages for doing business in China". *The Academy of Management Executive*, Vol. 12, 1998, pp. 64-73.

- Tsui, A.S; Schoonhoven, C.B; Meyer, M.W. et al. "Organization and management in the midst of societal transformation: The People's Republic of China". *Organization Science*, Vol. 15, 2004, pp. 133-44.
- Tung, R.L & Worm, V. "Network capitalism: The role of human resources in penetrating the China market". *International Journal of Human Resource Management*, Vol. 12, 2001, pp. 517-34.
- Vanhonacker, W.R. "*Guanxi* network in China – How to be the spider, not the fly". *China Business Review*, Vol. 34, 2004 b, pp. 48-53.
- Wang, Dianqing (Ed.) *Dazhong daode* (Moral for the masses). Beijing: Hongqi Chubanshe, 2000. In Makeham, 2008.
- Weber, Max. *Ensayos sobre sociología de la religión*. Tomo I. Altea/Taurus/Alfaguara. Madrid, 1987.
- Weber, Max. *Sociología de la religión*. Ed. Istmo. Madrid, 1997.
- Wedel, Janine (Ed.) *The Unplanned Society: Poland during and after Communism*. Columbia University Press, New York, 1992.
- Wei, Yehua Dennis. "Regional inequality in China". *Progress in Human Geography* 23, 1 (1999), pp. 49–59.
- Weiner, Annette. "Inalienable wealth". *American Ethnologist*, Vol 12(2), 1985, pp210-227.
- Weiner, Annette. "Plus précieux que l'or: relations et échanges entre homes et femmes dans les sociétés d'Océanie". *Annales ESC*, N°2, 1992, pp.222-245.
- Weiner, Annette. *Inalienable possessions: The paradox of Keepingwhile-Giving*. Berkeley, University of California Press, 1992b.
- Wu, Chun-His. *Dollars, Dependents and Dogma: Overseas Remittances To Communist China*. The Hoover Institute, Stanford, 1967.
- Xiang, Biao. *Transcending boundaries : Zhejiangcun : the story of a migrant village in Beijing*. Brill Academic Publishers, Leiden/Boston, 2005.
- Xun, Zhou. "The Kaifeng Jew Hoax: Constructing the 'Chinese Jews'" (El fraude de los judíos de Kaifeng: la construcción de los "judíos chinos"). En Ivan Davidson Kalmar &

- Derek Penslar (Eds.): *Orientalism and The Jews* (pp.68-80). EE. UU. Brandeis University Press, 2004.
- Yang, M. M. *Gifts, Favors, Banquets: The Art of Social Relationship in China*. Cornell University Press, Ithaca, NY, 1994.
 - Ying Fan. "Questioning guanxi: definition, classification and implications". *International Business Review*, Vol. 11, N° 5, October 2002, pp. 543-561(19).
 - Yan, Yunxiang. *The Flow of Gifts: Reciprocity and Social Networks in a Chinese Village*. Stanford, University Press, Stanford, 1996.
 - Zhang, Desheng. *Rushang yu xiandai shehui: yi li guanxi de guanxi de shehuixue zhi bian* (*Rushang and modern society: sociological distinctions regarding what is right and what is beneficial*). Nanjing: Nankai daxue chubanshe, 2002.
 - Zhang, Zhicheng. "Ribei zai Guandong ta dizhen qijian Zheji liuri huagong yu beiyang zhengfu dui Ribei dangju de jiaoshe" ("La masacre de obreros de Zhejiang, emigrantes en Japón, durante el gran terremoto de Kantou y las negociaciones entre el gobierno chino y las autoridades japonesas"). En Chen Xuwen (Ed.) *Zhejiang sheng huaqiao lishi yanjiu luncong*, Hangzhou, 1991, pp. 73-96.
 - Zhou, Zuoren. 'Liangge gui' [Dos Demonios], Zhou Xuan Zuoren zaoqi sanwen [Selección Temprana Prosa de Zhou Zuoren], Wenyi Chubanshe, Shangai, 1984, pp.98-99.
 - Beltrán Antolín, Joaquín. "Parentesco y organización social en los procesos de emigración internacional chinos: del Sur de Zhejiang a Europa y España". Tesis doctoral UCM, Madrid, 1996.
 - Beltrán Antolín, Joaquín. *Los ocho inmortales cruzan el mar*. Ed. Bellaterra, Biblioteca de China Contemporánea, Barcelona, España, 2003.
 - Bourdieu, Pierre. *Las estructuras sociales de la economía*. Barcelona, Anagrama, 2000.
 - *China Quarterly* 144. Special Issue. "The Social Roots of China's Economic Development", (December 1995: 38-58).
 - Cochran, Sherman. *Big Business in China: Sino-American Rivalry in the Cigarette Industry, 1890-1930*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1980.
 - Cohen, Myron L. (1992). Family Management and Family Division in Contemporary Rural China. *China Quarterly*, 130: 357-377.

- Chou, Diego Lin. *Chile y China : inmigración y relaciones bilaterales (1845-1970)*. Santiago de Chile: Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos/Centro de Investigaciones Diego Barros Arana, 2004.
- Johnson, D.Gale. "Effects of Institutions and Policies on Rural Population Growth: The Case of China", *Population and Development Review* 20 (September 1994): 503-31.
- De Araújo, Marcos. « "This isn't contraband, I'm clean". A study of borders of incorporation and exclusion among Chinese immigrants in Pernambuco ». *The Australian Journal of Chinese Affairs*, N° 28, Contemporary China Center, Australian National University, 1992, pp. 23-64.
- Deng Yingchao, "The Spirit of the May Fourth Movement", in *Chinese Civilization: A Sourcebook*, New York: Free Press, 1993.
- Faure y Fang. *Encuesta Mundial de Valores 2008*. Barcelona: PRUNEDA, 2012.
- Feuerwerker, Albert, *China's Early Industrialization: Sheng Hsuan-huai and Mandarin Enterprise*. Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1958.
- Gates, Hill. 1996. *China's Motor : A Thousand Years of Petty Capitalism*. Ithaca, New York: Cornell University Press.
- Godbout, Jacques T. *El espíritu del don. México/Madrid: Siglo XXI, 1997*.
- Greenhalgh, Susan. "Land Reform and Family Entrepreneurialism in East Asia", in *Rural Development and Population: Institutions and Policies*, ed. G. McNicoll and M. Cain, New York: Oxford University Press, 1990.
- Greenhalgh, Susan. "Families and Networks in Taiwan's Economic Development", in *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan*, ed E. Winckler and S. Greenhaalgh, Armonk, N.Y., Sharpe, 1988.
- Harrell, Stevan & Deborah Davis (Eds.). *Chinese families in the Post-Mao Era*. University of California Press, 1993.
- Hugh Baker, *Chinese Family and Kinship*. New York: Columbia University Press, 1979.
- Jenner. *The tyranny of History: The Roots of China's Crisis*. London: Penguin, 1992..
- Karsenti, Bruno. *Mauss. El hecho social como totalidad*. Buenos Aires, Antropofagia. 2008.
- Kerr, Clark, J. Dunlop, F. Harbison & C. Myers. *Industrialism and Industrial Man*. Harmondsworth: Pelican, 1973. Originalmente: Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1960.
- Kulp, Daniel H. *Country Life in South China*. The Sociology. 1925.

- Lau Siu-Kai. Utilitarianistic Familism: The Basis of political Stability, en Ambrose Y.C. Kibg y Rance P.L. Lee (eds.) *Social Life and Development in Hqng Kong*. Hong Kong: The Chinese University Press, 1981.
- Le Monde Diplomatique, N°97, 2009:18. Santiago de Chile.
- Leach, E. *Lévi-Strauss, antropólogo y filósofo*. Barcelona, Anagrama, 1969.
- Lévi-Strauss, Claude. *Las estructuras elementales del parentesco*. Seix Barral, 1950 (1981).
- Ley de Matrimonio de la Republica Popular China, 10 de septiembre de 1980. XXI Sesión del Comité Permanente de la IX Asamblea Popular Nacional del 28 de abril de 2001.
- Madge, Charles. "The Relevance of Family Patterns in the Process of Modernization in East Asia", in *Social Organization and the Applicatins of Anthropology*, ed. Robert J. Smith. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1974, p.164.
- Makeham, John. *Lost soul. "Confucianism" in contemporary chinese academic discourse*. Harvard University Asia Center, Cambridge (Massachusetts)/London, 2008.
- MaMung, Emmanuel. *La diaspora chinoise géographie d'une migration*. Paris: GéOphrys, 2000.
- Mauss, Marcel. "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques" [1924]. En *Sociologie et anthoropologie*. PUF, Paris, 2008 [1950].
- Montgomery Broaded, C. "The Lost and Found Generation: Cohort Succession in Chinese Higher Education". *The Australian Journal of Chinese Affairs*, No. 23 (Jan., 1990), pp. 77-95.
- NY Sun: "A New Chinese Trend: Viagra For the Dead", 22 march 2007. En: <http://www.nysun.com/foreign/new-chinese-trend-viagra-for-the-dead/50963/>
- Pan, Lynn. (Org.). *The encyclopedia of Chinese overseas*. Singapore: Didier Millet, 2006.
- Parsons, Talcott. *The Sistem of Modern Societies*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1971.
- Parsons, Talcott. *The Structure of Social Action*. Glencoe, Ill.: Free Press, 1937 (1965).
- Pinheiro-Machado, Rosana. *La garantía soy yo: redes locais e transnacionais de comércio popular. Camelôs e sacoleiros (Brasil-Paraguai)*. Dissertação (Mestrado em Antropologia Social) PPGAS. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.
- Witke, Roxanne. "Mao Tse-Tung, Women, and Suicide in the May Fourth Era", in *Women in China*, ed M. Young (Ann Arbor, Michigan.: Center for Chineses Studies, 1973.

- Salaff, Janet W. (1981) *Working Daughters of Hong Kong: Filial Piety or Power in the Family?* Cambridge: Cambridge University Press
- sitio oficial del gobierno chino de Lishui:
<http://www.lishui.gov.cn/eng/survey/districts/qingtian/>中国丽水欢迎您！
- Troillet, Pierre. *La diaspora chinoise*. Paris: PUF, 2000.
- Vogel, Ezra. *Deng Xiaoping and the Transformation of China*. Harvard, 2011.
- Watson, James. *Emigration and the Chinese Lineage*, Berkeley: University of California Press, 1975.
- Weber, Max. Ensayos sobre sociología de la religión. En *Sociología de la religión*. Ed. Istmo. Madrid, 1997.
- Whyte, Martin K. The Chinese Family and Economic Development: Obstacle or Engine? En “Economic Development and Cultural Change”, University of Chicago, 1996.
- Wu, Y.H. David. *The Chinese in Papua New Guinea: 1880-1980 of Familism*. New York: Columbia University, 1982.
- Yang, Mayfair Mei-hui. “Putting Global Capitalism in its Place”. En *Current Anthrology*, vol 41, N.º4, August-October 2000, pp.477-509.
- Zufferey, Nicolas. “De Confucius au romancier Jin Yong”, en Anne Cheng (ed.), *La Pensée en Chine aujourd’hui*. Paris: Gallimard, 2007, 75-99.
- Zurndorfer, Harriet T. “Social Networks, Legal Loopholes, and Innovating Enterprises –The Successful Chinese Family Firm in the Late Qing and Republican Era (1890-1937): A Rebuttal to Chandler”. En: International Economic History Conference - Helsinki, Finland, August 21-25, 2006.
-

Páginas Web:

Página de Alianza Nacional. Nacionalismo Social:

<http://www.lostuyos.net/>

Página de la Asociación Taoísta de Cataluña:

<http://www.qingjing.net/spain/>

Página de Azul Mahón, Foro de la Falange Española:

<http://la-falange.mforos.com/>

Página del Ministerio de Trabajo e Inmigración:

<http://extranjeros.mtin.es/es/InformacionEstadistica/Anuarios/>

Página Oficial del Gobierno de Lishui, “Lishui-China”:

<http://www.lishui.gov.cn/eng/survey/districts/qingtian/> 中国丽水欢迎您 !

Página Oficial del Gobierno de Qingtian:

<http://www.lishui.gov.cn/eng/survey/districts/qingtian/> 中国丽水欢迎您 !

Página del Templo Taoísta Europeo:

www.taoismo.info, www.taoismo.es

Periódicos:

EL COMERCIO DIGITAL

El Comercio Digital, 10 de noviembre de 2004: “Ayuntamiento y Cámara de Comercio no ven irregularidades en los negocios chinos”.

El Comercio Digital, 20 de febrero 2006: “La comunidad china asentada en Asturias descarta la actividad de mafias en Navia”:

www.elcomerciodigital.com/pg060220/prensa/noticias/Occidente/200602/20/GIJ-OCC-083.html

El Comercio Digital, 20 de febrero de 2006: “La comunidad china asentada en Asturias descarta la actividad de mafias en Navia”.

<http://www.elcomerciodigital.com/pg060220/prensa/noticias/Occidente/200602/20/GIJ-OCC-083.html>

El Comercio Digital, 31 de octubre 2006, “La Policía desarticula una red ilegal de inmigración china”, Asturias:

http://www.elcomerciodigital.com/20061031/asturias/policia-desarticular-ilegal-inmigracion_200610311256.html.

El Comercio Digital, 28 de enero 2009: “Los dos menores que violaron a una prostituta se enfrentan a dos años de internamiento”:

<http://www.elcomerciodigital.com/gijon/20090128/gozon-carreno/menores-violaron-prostituta-enfrentan-20090128.html>

El Comercio Digital, 10 de febrero de 2009: “Detenido tras robar a punta de pistola en un comercio de la calle Cabrales”:

<http://www.elcomerciodigital.com/gijon/20090210/gijon/detenido-tras-robar-punta-20090210.html>

EL MUNDO

El Mundo, 17 de julio de 2001: “Desarticulan una red china de inmigración ilegal, falsificación de documentos y receptación”.

<http://www.elmundo.es/elmundo/2001/07/16/madrid/995299468.html>,

El Mundo, 31 de octubre de 2006: “Desarticulada en Asturias una red que introducía ciudadanos chinos en España a través de empresas”.

<http://www.elmundo.es/elmundo/2006/10/31/espana/1162297396.html>

EL PAÍS

El País, 26 de septiembre de 2004: “Elche y Wenzhou, frente a frente”.

http://www.elpais.com/articulo/espana/Elche/Wenzhou/frente/frente/elpepunac/20040926elpepinac_11/Tes.

El País, 23 de octubre de 2007: “Qingtian se muda a Madrid”.

http://www.elpais.com/articulo/espana/Qingtian/muda/Madrid/elpepuesp/20071023elpepunac_16/Tes

LA NUEVA ESPAÑA

La Nueva España, 2 de enero de 2009: “Un joven chino resulta herido de gravedad al recibir dos puñaladas en Cimadevilla”. <http://www.lne.es/gijon/2009/01/02/joven-chino-resulta-herido-gravedad-recibir-punaladas-cimadevilla/712104.html>

La Nueva España, 1º de marzo de 2009: “Los mil ‘huaqiao’ de Asturias”. http://www.lne.es/secciones/noticia.jsp?pRef=2009030100_46_731081_Sociedadycultura-huaquiao-Asturias

LA VOZ DE ASTURIAS

La voz de Asturias, 9 de enero 2004: “Absueltos siete chinos acusados de piratería”.

La voz de Asturias, 13 de mayo 2005: “Incautan 556 artículos falsificados en una tienda regentada por chinos”: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=200877>.

La voz de Asturias, 16 de agosto de 2005: “Los autónomos se unen contra las “irregularidades” del comercio chino”, donde se leen las quejas de (FAPEA) ante la Consejería de Industria y Empleo: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=219249>.

La voz de Asturias, 9 de julio de 2006: “La comunidad china denuncia “racismo económico” en Asturias”: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=283306>.

La voz de Asturias, 9 de julio de 2006: “La comunidad china asentada en Asturias denuncia racismo económico”: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=283308>.

La voz de Asturias, 9 de noviembre de 2006: “Reclaman ‘papeles’ para las víctimas de la red china”: <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=305461>

La voz de Asturias, 29 de abril de 2008: “Un ‘gran hermano’ para los cacos”: <http://lavozdeasturias.mynewsonline.com/pdf/index.php?screen=preview&ref=PAS20080429G002&idioma=PER>.

La voz de Asturias, 19 de enero de 2010: “Un pacto baja a penas menores y multas la ‘Operación Dragón’”. <http://www.lavozdeasturias.es/noticias/noticia.asp?pkid=537480>

RED LIBERTARIA.NET

Red-libertaria.net, 20 de septiembre de 2004: “Elche: fuego, fascistas y zapatos”,
<http://www.nodo50.org/tortuga/Elche-fuego-fascistas-y-zapatos>

SOLIDARIDAD.NET

Solidaridad.net, 18 de enero 2007: “Tráfico ilegal de inmigrantes chinos. La mayor red de España”.
<http://www.solidaridad.net/noticias.php?not=4330>

Otros:

Museo del Pueblo de Asturias. Colección de fotografías de Constantino Suárez, nº 8.491.
Año 1962.

CHINA. Chinos en Asturias. *Memoria 2006* (Ms).