

LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES CHINAS EN SANTIAGO DE CHILE. POLÍTICAS Y JERARQUÍAS EN TORNO A LA CONSTRUCCIÓN DE UN ESTATUS¹

CHINESE BUSINESS ASSOCIATIONS IN SANTIAGO DE CHILE.
POLICIES AND HIERARCHIES AROUND THE CONSTRUCTION OF A STATUS

Fecha recepción: septiembre 2018 / fecha aceptación: diciembre 2018

Adrián Saavedra Cruz²

“Hay que hacer que los chinos de ultramar se posicionen bien en sus respectivos países y narren bien la historia de China. La cultura es sólo una forma, porque es más fácil de ser aceptada en el momento de popularizarla o integrarla; también es más rápida. Se usa la cultura como una pavimentación previa, sin embargo, eventualmente la economía es el escenario principal”.
(Miembro del directorio de la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

Resumen

El presente texto da cuenta del panorama asociativo empresarial chino en Santiago de Chile, a través de un análisis tanto de las políticas de Estado chinas que le han dado forma, como de sus mecánicas de jerarquización y construcción de estatus. Asimismo, se problematizará la influencia que tienen estructuras de larga duración en China como el *guanxi* y el *mianzi*, junto con reminiscencias del legado colonial sobre el funcionamiento actual de estas asociaciones. En la contemporaneidad, ellas constituyen un eje de intermediación entre los Estados de China, Chile y sus respectivas sociedades civiles. Este rol de intermediación es posible dada la cualidad *de facto* de las asociaciones, que deja en una zona gris la jurisdicción que le compete al Estado chino sobre ellas.

Palabras clave: Asociaciones, China, Chile, Políticas, Empresariedad.

¹ La producción de este trabajo, tanto en su diseño, trabajo de campo y escritura, se enmarca en el proyecto Fondecyt N°11160648, “Migraciones chinas en Chile: relaciones, conflictos y territorios” a cargo del Dr. Jorge Moraga Reyes. Quisiera expresar mi más sincera gratitud a su apoyo; sin sus conversaciones, comentarios y críticas, este texto nunca hubiese sido posible.

² Antropólogo, Universidad Alberto Hurtado, CHILE. Master (c) Institut des Hautes Études de l’Amérique Latine, FRANCIA. Especulador sobre Tecnociencia y Biomateriales, Facultad de Ciencias Sociales, Departamento de Antropología, Universidad de Chile. Av. Ignacio Carrera Pinto 1045. CP 7800284 Santiago de Chile. CHILE. Email: adriansaavedra@live.cl

Abstract

This paper accounts for the overview of Chinese business associations in Santiago, Chile, through an analysis of both Chinese state policies that have shaped them and the mechanics of status-hierarchies construction. It also problematizes the influences of long-term structures that China has, such as the *Guanxi* and the *Mianzi*, along the reminiscences of the colonial legacy over the actual functioning of these associations. Nowadays, these structures constitute an axis of intermediation between the Chinese and the Chilean state, as well as their respective civil societies. This role of intermediation is possible in virtue of the *de facto* quality of these associations, which also leaves the Chinese state's jurisdiction over them in a grey zone.

Keywords: Associations, China, Chile, Policies, Entrepreneurship

Introducción

La asociatividad empresarial china en Santiago de Chile, devino en la última década un fenómeno social de importancia: el número de cámaras de comercio de distintas provincias de China se ha multiplicado, y han surgido incipientemente asociaciones representativas de industrias nacionales. Aunque la primera asociación china en Chile tiene más de 120 años de existencia, su historia se asocia a una migración que poco tiene que ver con la de los empresarios contemporáneos provenientes de la República Popular China.

En la actualidad, las asociaciones empresariales chinas constituyen un eje de intermediación entre los Estados de China, Chile y sus respectivas sociedades civiles. Los líderes de estas asociaciones figuran en la nómina de invitados a las instancias oficiales más importantes de la República Popular China, RPC, -como la Asamblea Nacional Popular de China- y muchas veces representan los intereses de empresas estatales, sin embargo, su trabajo no se reconoce como oficial; se realiza *de facto*. Esta ambigüedad en que transita la labor de las asociaciones empresariales chinas es precisamente lo que hace de ellas un objeto de estudio de interés, puesto que exige un análisis que rebase los binomios Estado-sociedad civil; público-privado; tradición-modernidad.

El presente texto buscará dar cuenta del panorama asociativo empresarial chino a través de un análisis tanto de las políticas de Estado modernas que le han dado forma, como de sus mecánicas de jerarquización y construcción de estatus. Así mismo, se problematizará la influencia que tienen estructuras de larga duración en China como el *guanxi* y el *mianzi*, junto con reminiscencias del legado colonial sobre el funcionamiento actual de estas asociaciones. Para esto, se analizará un corpus de entrevistas en profundidad realizadas a presidentes y vicepresidentes de 13 distintas asociaciones empresariales chinas en Chile durante el primer semestre del año 2018³. Teniendo especial consideración de las relaciones de reciprocidad, conflictos y disputas por la hegemonía que en dicho espacio se desarrollan.

³ Las entrevistas fueron realizadas por el autor con traducción simultánea del español al chino mandarín. La traducción estuvo a cargo de Lilicheng Gong 龔立力成.

La política de los *getihu* y la constitución de la asociatividad empresarial

Varias de las provincias de las que provienen estos empresarios -aunque en Chile constituyan una nueva oleada migratoria si se les compara con su antecesora, preponderantemente cantonesa- han sido históricamente migrantes, como son el caso de Fujian y Zhejiang. El origen de estas olas migratorias chinas a nivel global, puede rastrearse en las distintas políticas que el Estado chino ha implementado con sus diásporas. Esta segunda ola de migración se origina en 1978 con las reformas *gaige kaifang* (reforma y apertura) del presidente Deng Xiaoping, que da inicio a los *getihu* (el término designa tanto la empresa familiar como al empresario). Dicha política, consistió en una nueva valoración de la empresa personal en detrimento del colectivismo y en el caso paradigmático de la aldea de Xiaogang en la provincia de Anhui, significó un experimento productivo en el que se desmantelaron las grandes cooperativas agrícolas y se les otorgó el poder a los núcleos familiares (Huang, 2013, p. 299). De esta forma, pasaron a ser las familias las que se comprometían con una cuota de producción que se tributaba mediante un contrato al Estado, y el resto quedaba para su libre comercialización en el mercado (Moraga, 2010, p. 64).

Estas reformas significaron un cambio radical en la actitud del Estado chino hacia sus nativos emigrantes; fueron denostados cuando eran denominados como *huaqiao*, para luego ser enaltecidos como "patriotas". Los migrantes pasaron de ser considerados por la oficialidad China como sospechosos de traición a la patria y burgueses, -siendo sus familiares en el país (los *guiqiao* quienes eran principalmente ancianos, mujeres y niños,) objeto de persecuciones y castigos por ser considerados terratenientes al verse obligados a arrendar sus tierras- (Li y Wong, 2017) (Beltrán, 1996, p. 154) a consolidarse como el sujeto político fundante de un nuevo *ethos* productivo nacional⁴.

Desde este sustrato histórico-político asimétrico entre los *Huaqiao* cantoneses y los *Getihu* zhejianeses, se presentan hoy las distintas asociaciones chinas en Chile, en una incipiente competencia por el estatus que confiere el reconocimiento de un otro, que en este caso sería el Estado, tanto chino como chileno. Aunque a estos dos sujetos políticos en el panorama asociativo, habría que sumar un tercero que entra con mucha fuerza en la competencia por la hegemonía del asociativismo chino: el empresario de los grandes capitales estatales chinos. Fuerza que le confiere el estar más alineado -al igual que en un momento lo estuvo el *getihu* zhejianés- con las políticas del Estado hacia las asociaciones de migrantes chinos.

Hasta hace diez años, el escenario del asociativismo chino no tenía mayores disputas por su hegemonía; el colectivo cantonés estaba ampliamente representado en la asociación de ultramar más antigua en Chile, la Sociedad de Beneficencia de la

⁴ Posteriormente al éxito del experimento productivo de Xiaogang, esta política se promulga a nivel nacional desde el Comité Central del Partido en 1982.

Colonia China, comúnmente conocida como Chung-Wha⁵. Quizás el único conflicto de importancia que diese cuenta de una disputa por dicha hegemonía, había sido el suscitado por el reconocimiento oficial del gobierno de Salvador Allende, en enero de 1971, del emplazamiento de su embajada en Beijing en detrimento de Taipéi. Las nuevas relaciones diplomáticas tuvieron como consecuencia una escisión en la Colonia China entre los miembros simpatizantes del partido nacionalista Kuomintang y los afines al Partido Comunista de China (Chou, 2004, p. 256).

Luego de esta hegemonía fundamentalmente cantonesa, entrarían al panorama asociativo las cámaras de comercio, tanto provinciales como gremiales. De dichas asociaciones, la más antigua registrada en este trabajo es la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile (2009), luego le siguen la Cámara de Comercio de Wenzhou (2009); la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China (2010); la Asociación Gremial Empresario Fujian en Chile (2012); la Asociación de Ultramar de Beijing (2013); la Cámara de Comercio de Zhejiang (2015); la Asociación Gremial Fujian en Chile (2016); la Cámara de Comercio de Hebei China en Chile (2017); y la Cámara de Comercio de Yiwú (2017). A las cámaras de comercio, se le suman asociaciones que responden a otras políticas nacionales, como lo son la Asociación Una Sola China (1998)⁶ y la Corporación de Mujeres Chinas Residentes en Chile (2011). Se ha optado por incluir a estas asociaciones en la muestra de este trabajo porque cumplen con las mismas características en cuanto a su funcionamiento interno y el establecimiento de sus jerarquías. Finalmente, están las asociaciones empresariales de industrias o gremios específicos, como la Asociación de la Industria de Automóvil China en Chile (2017) y la Asociación Gastronómica China en Chile (2018).

Se hace necesario precisar con respecto a las cámaras de comercio, que Wenzhou no es una provincia sino una prefectura, división administrativa que está subordinada a la de una provincia, en este caso Zhejiang. Así mismo, Yiwú tampoco constituye una provincia sino una sub-prefectura, también dentro de Zhejiang. En el caso de Yiwú, su importancia como el principal mercado de exportación de mercancías básicas en China, posiciona a la cámara de comercio como relevante más allá de su estatus de sub-prefectura en la organización territorial⁷. El caso de Wenzhou da cuenta más bien de la temprana llegada de empresarios del lugar a invertir en negocios en Santiago. El más icónico de estos negocios es el Centro Comercial Alonso de Ovalle, que luego de formalizarse el arriendo de la totalidad de los locales del segundo piso por parte de empresarios de Wenzhou, pasó a conocerse popularmente como el "Mall Chino" de la calle San Diego (el primero de este tipo de establecimientos comerciales del colectivo chino emplazados en Santiago).

⁵ La fundación de la Sociedad de Beneficencia de la Colonia China data de 1893.

⁶ La política "Una sola China" representa la posición oficial de la República Popular China con respecto a la administración de los territorios de China continental, Hong-Kong, Macao y Taiwán, bajo el régimen de Beijing.

⁷ Según cifras publicadas por el Gobierno Popular Municipal de Yiwú, entre enero y mayo del 2018 el volumen total de las importaciones y exportaciones de Yiwú alcanzó los RMB 102.07 mil millones, del cual el volumen de exportaciones fue de RMB 100,97 mil millones, el equivalente a USD 15.310.500.000. (The People's Republic of China. Yiwu Municipality, 26/6/2018)

Para hacerse una idea de la magnitud del mercado de mercancías básicas que esta ciudad significa, datos aportados por Xinhua cuantifican que un 60% de los ornamentos navideños del mundo fueron exportados desde Yiwú. (The Economist, 11/12/2014)

De todas formas, para efectos de este trabajo dichas asociaciones serán consideradas como provinciales, entendiendo que dichas jerarquías administrativas no funcionan tan rígidamente en el colectivo de ultramar. Esta dificultad de extrapolar la jerarquía gubernamental china al colectivo de ultramar en Chile se debe a que estas asociaciones, si bien velan muchas veces por los intereses de empresas estatales, son constituidas por miembros civiles, dejándolas en una posición ambigua en cuanto a la jurisdicción que le compete al Estado sobre ellas. Como ilustraremos más adelante, esta ambigüedad en la representación de intereses, trae consigo bastantes réditos al momento de formar redes de negocios y de constituir dinámicas de dominación a través de la deuda.

Nuestra hipótesis implica entonces, que en esta zona gris en la que operan las asociaciones empresariales chinas, se hace difícil distinguir entre las “prestaciones totales” y los contratos de “prestación parcial”, conviviendo así el particularismo de las redes (*guanxi*) de negocios con la universalidad de la ley y el Estado (Godelier, 1998, p. 61). Para desentramar el conjunto de causalidades políticas e históricas, en torno a la construcción del estatus de las asociaciones empresariales chinas en Santiago de Chile, adscribimos entonces, a un análisis que busca rebasar la clásica distinción sociológica entre “grandes fuerzas colectivas” coercitivas del individuo y “motivos o circunstancias” como los marcos de su vida social (Karsenti, 2009, p. 33).

Las asociaciones empresariales chinas y su mecánica de jerarquización

El caso de la Cámara de Comercio de Wenzhou muestra de manera clara, cómo son intereses individuales los que en primer lugar dan paso a la constitución de este tipo de colectividades. Las palabras de uno de los miembros del directorio de dicha asociación así lo afirman:

“Vinimos de diversas partes, porque había personas que levantaron un centro comercial en Dubái, y como les fue bien llegaron a Chile para copiar el modelo, llegaron muchos de Dubái. Como esta persona tenía experiencia en instalar centros comerciales en Dubái, lo cual fue exitoso, allá instaló dos, uno de zapatos y uno de comercio. Y después se vino a Chile para instalar este centro comercial. Entre las personas que llegaron, algunos venían de Dubái, otros de Wenzhou, de varias partes. (...) Casi todos los que pusieron negocios ahí eran de Wenzhou. Al principio no hubo una organización formal, sino que nos reunimos los chinos y nos instalamos ahí, y entre sí nos unimos.”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Wenzhou, 2018)

De esta forma, las cámaras de comercio provinciales cumplen dos distintos roles, el primero de estos consiste en generar redes (*guanxi*) de negocios entre los empresarios de la provincia: compartir información de proveedores, oportunidades de

inversión, etc. El segundo consiste en constituir una red de apoyo para los empresarios y migrantes en general de la provincia. Dicho apoyo se manifiesta a distintos niveles: desde un soporte legal por medio de abogados contratados para instruir a los miembros de las asociaciones y migrantes de la provincia sobre leyes laborales, ley de propiedad intelectual y leyes de extranjería, hasta clases de español o actividades recreacionales y deportivas. Este segundo rol de red de apoyo para los migrantes de la provincia, más que constituir una solidaridad gratuita, institucionaliza en el colectivo migrante dinámicas de dominación a través de la generación de deudas y reciprocidades asimétricas, que devienen en una jerarquización del estatus (*mianzi*) de los miembros del grupo según su capacidad de donación. Esta asimetría se institucionaliza en una plataforma de arbitraje de conflictos, en la que los líderes de las asociaciones pueden dirimir en disputas del colectivo migrante en su totalidad.

Esta disparidad entre lo dado y lo devuelto y la dominación que conlleva esta deuda ha sido ampliamente estudiada, aunque quien primero formuló esta teoría fue Marcel Mauss. El etnólogo construyó su teoría a partir de sus observaciones sobre el *Potlach*, ceremonia en la cual diversas tribus –especialmente los Kwakiutl– asentadas en la Columbia Británica festinaban intercambiando y destruyendo regalos. Sobre este intercambio el etnólogo comentaba que: “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, de manera que se transformen en obligados los que han creado la obligación” (Mauss, 2008, p. 200).

Georges Bataille luego extrapolaría este análisis desde las sociedades segmentarias a las modernas, proponiendo que el motivo capitalista más que encontrarse en la acumulación de riquezas, está en el qué hacer con ellas; en su gasto. A este excedente lo denominaría la “parte maldita”. La transposición que realiza Bataille del don a las sociedades modernas cobra especial relevancia en este trabajo, en tanto da cuenta de una visión que en ningún caso sublima la racionalidad moderna, sino que expone sus principales fisuras. El pretender que la administración de los bienes tiene a la maximización de éstos por único objeto, esconde la valoración de algo tanto o máspreciado; la demostración de su gasto, la exhibición del privilegio de otorgar bienes que nunca encontrarán una retribución equivalente.

Este don agonístico, apabullador del otro, es lo que motiva al líder de una asociación al gasto más que ninguna otra cosa. En palabras del propio antropólogo francés:

“En las condiciones actuales, todo contribuye a obnubilar el movimiento fundamental que tiende a dedicar la riqueza a su función, al don, al despilfarro sin contrapartida (...). En el momento en que el crecimiento de las riquezas es el mayor que jamás existió, es cuando ésta empieza a adquirir para nosotros el sentido que siempre tuvo de parte maldita” (Bataille, 1987, p. 55).

Aunque se hace necesario destacar que los dones aquí tratados no solo suscitan un paroxismo de la competencia; también *generan solidaridad entre donatarios y deudores*. Distancian a los miembros del colectivo migrante en la deuda, pero permiten la reproducción de las estructuras que hacen plausibles su interacción; otorgan el marco de rangos e interacciones posibles dentro de una asociación empresarial, e incluso las que las exceden. Un claro ejemplo de este rebasamiento, se da cuando dos presidentes de cámaras de comercio de distintas provincias ejercen su potestad de dirimir un conflicto que involucra a personas que, a pesar de ser de las mismas provincias, no son miembros de las asociaciones en cuestión. Así es como, “el don contiene esta violencia en el doble sentido del término: la conserva en sí mismo y la mantiene entre ciertos límites, al tiempo que permite que se manifieste pública y políticamente” (Godelier, 1998, p. 215)

Sobre el gasto y el consumo como motivos del capitalismo también ha orbitado la obra de Werner Sombart, sociólogo alemán de la escuela histórica, del cual el propio Engels habría dicho en un intercambio epistolar entre ambos que le “ha alegrado encontrar finalmente tal comprensión de *El Capital* en una universidad alemana” (Marx y Engels, 2004, p. 460). El sociólogo, en su obra *Lujo y Capitalismo* (1958) describe el inicio de una nueva riqueza en Europa con origen en Italia entre el siglo XIII Y XIV, a causa de la explotación de minas del norte de África. Esta burguesía devendría en una “nueva nobleza” a lo largo de Europa entre los años 1600 y 1800, a raíz de la adquisición títulos nobiliarios por mérito o compra, por condecoraciones u oficios que crearan dichos títulos, o adquiriendo propiedad inmobiliaria con títulos vinculados a las mismas (propiedades que se hicieron disponibles a partir de la confiscación de bienes a la Iglesia). (Sombart, 1958, pp. 23-28). Max Weber, quien fuese contemporáneo de Sombart, consideraba el gasto vinculado a relaciones de parentesco y tradiciones confucianas como un impedimento para el desarrollo de un empresariado capitalista en la cultura china. Así también, la obra de Talcott Parsons tuvo resonancia en revisiones histórico-económicas críticas del confucianismo como impedimento del desarrollo en China (siendo un ejemplo prominente de estas el trabajo del historiador John. K. Fairbank). La limitación de estas aproximaciones, se encuentra en una visión atomizada de la economía y las relaciones sociales, que no da cuenta de la “incrustación histórica y estructural” de estas, y que relega a las relaciones interpersonales a meros juegos de roles, en los que el individuo se desenvuelve de acuerdo a promedios, “desprovistos de cualquier contenido específico, historia o ubicación estructural” (Granovetter, 1985, p. 486)

La obra de Sombart, -más que por su particular explicación de cómo opera el capitalismo- merece ser revisitada en este trabajo porque releva el momento histórico en

que en “Occidente” el dinero logra igualar al estatus⁸. Por supuesto, la pretensión de una “modernidad” universal que conlleva la idea de “Occidente” es bastante ingenua, y nos da pie para poder visibilizar en la triangulación del observar a un otro “tradicional” (en este caso los líderes de asociaciones empresariales chinas) las propias fisuras del proyecto moderno.

Desde ese juicio acríptico producido desde la “modernidad” en detrimento de lo “tradicional”, se posiciona el trabajo de Crissman⁹ (1967), quien empero, realizó un precursor y acabado estudio de las comunidades de ultramar chinas, el cual -teniendo en cuenta ciertas salvedades históricas- bien podría ser descriptor de las diásporas chinas en la actualidad y sus mecánicas de jerarquización. Su análisis plantea que las comunidades chinas de ultramar no son homogéneas y se dividen en sub-comunidades o segmentos que, sin embargo, se traslapan. El primero de estos segmentos es la división entre los cinco principales grupos lingüísticos. Dichos grupos lingüísticos, a excepción de los Hakka, habitan lugares geográficos comunes, es decir, la división entre grupos lingüísticos implica una correlación entre lenguajes y localidades, dando lugar a una segmentación territorial. Estas distinciones de proveniencia se hacen desde extensas áreas de territorio como provincias y distritos hasta localidades más acotadas como villas y aldeas. (Crissman, 1967, p. 190).

Dicha distinción de proveniencia opera en los distintos segmentos de la comunidad de ultramar, la que en el caso de las organizaciones comunitarias de alto nivel (compuestas por las élites del colectivo), se habría materializado en la constitución de cámaras de comercio. Aunque la distinción territorial de Crissman resulte de una división arbitraria entre modernidad y tradición, dicho cisma sigue operando en gran parte de las cámaras de comercio al momento de normar la admisión de sus miembros. Pueden contarse entre las principales excepciones a esta regla de membresía, a la Cámara de Comercio de Yiwú, a la Asociación de Ultramar de Beijing y la Cámara de Comercio de Hebei China en Chile.

Sobre las restricciones de la membresía en estas asociaciones, Crissman apuntaba que: “las cámaras de comercio y sociedades secretas, mientras solicitan una amplia membresía, son encabezadas por un pequeño grupo que detenta todo el poder,

⁸ Sombart, en un análisis detallado de los ingresos percibidos por quienes componían la sociedad de Londres para el año 1700, concluye que de los gastos de los emolumentos de la nobleza y la *gentry* se sustentaba la ciudad. Para dicho año, el volumen total de importaciones y exportaciones se elevaba a 11 millones de libras. De esa cifra el sociólogo calculaba un beneficio promedio para el país del diez por ciento (1.100.000 libras), del que le correspondía a Londres dos tercios del total, dejando réditos para los comerciantes de la ciudad aproximados en 750.000 libras. Para el año 1688, se calculaba en 40 libras el ingreso de una familia de la clase artesana y en 15 libras el de una obrera. Mientras que en 1696 el parlamento había dotado a Guillermo III y la reina Ana con 700.000 libras a cada uno, además de 100.000 libras al príncipe de Gales; todo por medio de la lista civil, (suma que se otorga para cubrir los gastos de la realeza, entre los que se incluyen: asignación personal, visitas de Estado y otros compromisos oficiales además de dispendios para entretenimiento) que incrementaría a 900.000 libras en tiempos de Jorge II. Por su parte, los sueldos de lo más altos funcionarios fluctuaban entre las 1000 y las 2000 libras.

De estas cifras se puede inferir que la familia real inglesa tenía rentas similares a las de todos los comerciantes juntos y que, en palabras del propio Sombart: “la participación que corresponde a cada factor en la formación y estructura de Londres es, pues, según mi cálculo, la siguiente: dos sextas partes del pueblo londinense viven del rey y de la corte; una sexta parte vive de la clase de funcionarios; dos sextas partes viven de los propietarios territoriales y acreedores del Estado (alta finanza), y una sexta parte vive del ejercicio de la industria y del comercio” (Sombart, 1958, p.58)

⁹ Crissman suscribe explícitamente a un análisis de tipo-ideal (Crissman, 1967, p.185)

haciendo de ambas igualmente exclusivas con respecto al liderazgo” (Crissman, 1967, p. 197). Algunos ejemplos de esto podemos encontrar en las cámaras de comercio fundadas en Chile, si consideramos el tamaño de sus directorios en relación al de sus miembros y la manera en la que seleccionan a sus autoridades.

“El presidente siempre tiene que seleccionar quién entra. Lógicamente te conocen... tienes que tener la aprobación del presidente. (...) Somos cerca de 70 personas y los que votan son 15 personas [el directorio], siempre se ve lo mayoritario.”

(Miembro del directorio de la Asociación Una Sola China, 2018)

“Tenemos más de 120 miembros, y más de 30 miembros en el directorio. (...) Los del primer directorio se ofrecieron solos, por voluntad propia, ya después fueron los que han resaltado por su capacidad, o los primeros miembros de la cámara, obvio que no comienzan como vicepresidente, comienzan como miembros del Consejo, aquellos miembros que sobresalen se vuelven miembros del Consejo(...) Luego como se integraron más miembros, evaluamos su capacidad, y si sobresale lo volvemos miembro del Consejo, y aquellos con logros excepcionales los elegimos como vicepresidentes.”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Wenzhou, 2018)

Así es como, una parte de estas cámaras de comercio exigen en su membresía que se provenga de las respectivas provincias, mientras otras iluminan las fisuras de la “tradicionalidad” a las que las primeras adscriben. Tanto aquí, como cuando se despliega el *guanxi* al momento de formar redes de negocios, se da cuenta del rebasamiento de la supuesta dualidad tradición-modernidad. En consecuencia, dicho binomio analítico resulta insuficiente en su aplicación al discurso y praxis de las asociaciones empresariales chinas en Chile, por su imposibilidad de dar cuenta de la superposición de estructuras de larga duración y fenómenos más recientes. Superposición en la que confluyen estructuras de larga duración en China como el *guanxi*, y el *mianzi*, junto a fenómenos de más reciente data como la elección de autoridades por voto, o una membresía des-territorializada.

“Nosotros de Yiwú en Santiago tenemos más de 100 personas, siendo una ciudad chiquitita. Pero nuestra política es interesante porque Yiwú es una ciudad pequeña, pero muy internacional, entonces nosotros no estamos cerrados solamente a las personas que vienen de Yiwú. O sea, si la persona o empresa tiene afinidad con Yiwú aunque no sea de Yiwú igual es bienvenida. Nosotros tenemos un directorio y los directores estamos financiando la asociación; hasta ahora somos 7. (...) No nos fijamos mucho por la formalidad del voto, o no voto. Más que nada la historia o la filosofía china siempre ha

basado en la conversación y lograr llegar a un acuerdo de mayores voluntades. O sea, si en la mayoría la voluntad es así, vamos para allá.”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Yiwú, 2018)

“Normalmente, las cámaras de comercio de otras provincias en realidad equivalen a una organización regional, a diferencia de ellos, en nuestra organización más de un 50% de los miembros provienen de otras provincias, quienes demandaron un cupo porque tienen actividades en Beijing.”

(Miembro del directorio de la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

“La mayoría son de la provincia de Hebei, pero también hay excepciones y esas excepciones se tratan de personas que tienen vínculos con Hebei: pueden ser personas que tienen parientes de Hebei, o que tengan socios que sean de esa provincia.”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Hebei China en Chile, 2018)

Resulta interesante como en la Cámara de Comercio de Yiwú -que forma parte de las asociaciones que des-territorializan su membresía por los flujos de capital-, se erige un discurso que apela al profundo esencialismo de “la historia” o “la filosofía china”; las que supondrían un aliciente a preferir los acuerdos particulares en el directorio de la asociación, por sobre una instancia de votación. Además de lo objetable de sostener que la conversación, o el acuerdo particular constituyan rasgos distintivos de “la historia” o “la filosofía china”, motiva nuestro interés la intersección de elementos locales y globales dispuestos en dicho discurso. En un sentido similar, las condiciones de membresía de la Cámara de Comercio de Hebei China en Chile, dan cuenta del mismo impulso de des-territorialización que provoca el flujo de capitales, pero a su vez permite la filiación a miembros cuyo linaje se remita a Hebei.

Las garantías de admisión por nacer en la provincia, o pertenecer a un linaje de la misma, junto con la de hacerlo por tener capital invertido en alguna sociedad comercial allí, son la muestra más clara de lo infructuosa que resultaría una nominación dualista del problema. Es en este mismo sentido, que la distinción de la formación de redes de negocios y acuerdos particulares como singularidades, (sea denominadas *guanxi* o de otra forma) y la ley del Estado como universal, pone de manifiesto una cuota considerable de exotismo. De forma contraria, podría pensarse que la existencia de estructuras similares en la sociedad receptora es lo que hace del *guanxi*, un insumo tan eficaz al momento de hacer negocios. Sin duda, merece cierta distancia el comparar la formación de redes en Chile con el *guanxi*, sin embargo, no existe desafecto tal como

con otros elementos de la cultura china; a saber, el miedo a perder la cara (*mianzi*) en contraste a una concepción bastante más laxa sobre el estatus como la chilena.

Junto con las condiciones de membresía, resultan de singular interés las capacidades que los líderes de las asociaciones destacan como necesarias para ser parte del directorio. Estas generalmente se definen con términos como “solidaridad”, “sacrificio” o “entrega a la comunidad”. Pero cuando se indaga en términos prácticos en qué consisten dichos valores de “entrega a la comunidad”, generalmente se trata de disponer de cuantiosas sumas de dinero para financiar las actividades de la asociación. Resulta particularmente interesante, luego de tener en cuenta los requisitos tácitos para ser líder de una asociación empresarial china, el nombre que se les otorga a éstas oficialmente: asociaciones voluntarias (*shetuan*), las que se definirían como agrupaciones que, a diferencia de las empresas, no tienen como motivo de existencia la obtención de beneficios (Li, 1995). Como ilustraremos más adelante, dicho requisito tácito de sacrificar cuantiosas sumas de dinero, le garantiza al donante ciertos derechos sobre sus donatarios. Aunque, como cualquier otro don, se manifieste de forma esencialmente gratuita. (Karsenti, 2009, p. 35).

Así, el liderato de las comunidades, desde las villas o localidades hasta las asociaciones gremiales y la totalidad de la comunidad, está basada en la riqueza. “Las comunidades chinas de ultramar son, en breve, plutocracias en las que la riqueza genera prestigio y poder. La élite de la sociedad china de ultramar está casi exclusivamente basada en la riqueza y sus derivados, siendo la única otra base la educación en el lenguaje del gobierno oficial, que es un beneficio agregado para algunos líderes altamente posicionados” (Crissman, 1967, p. 199).

El juicio que realiza Crissman sobre las élites chinas de ultramar como plutocracias, que bien podrían asemejarse a la *gentry* que Sombart estudiaba, es acertado si consideramos los sacrificios económicos que se requiere realizar para ser presidente de una asociación empresarial, aunque tal vez, un poco complaciente con su sociedad de origen: la del excesivo elitismo y consumo conspicuo en Estados Unidos.¹⁰ Una lectura de Crissman en la actualidad merece tomar distancia del valor que el autor le otorga al concepto de “comunidad étnica”, idea que extrapolada al contexto histórico actual nos limitaría a una visión en exceso esencialista sobre la construcción de la identidad de las asociaciones empresariales chinas¹¹.

¹⁰ Además debe considerarse, la ausencia de una mirada objetiva a las relaciones y dispositivos que están produciendo la observación de un otro -lo que Bourdieu (2003) denominó “objetivación participante”. En palabras del propio Bourdieu: “La objetivación participante se compromete a explorar no la “experiencia vivida” del sujeto que conoce, sino las condiciones sociales de posibilidad -y por lo tanto, los efectos y los límites- de esa experiencia y, más precisamente, del acto de objetivación en sí mismo. Apunta a objetivar la relación subjetiva al objeto que, lejos de conducir a un subjetivismo relativista y más o menos anticientífico, es una de las condiciones de la objetividad científica genuina” (Bourdieu, 2003, p. 282).

¹¹ Aunque nuestro foco no esté sobre el problema de la identidad de este colectivo, para ahondar en esto se pueden confrontar trabajos como el de Nieto (2007), que han sorteado la interrogante por la identidad de éste grupo asiendo el concepto de “comunidad imaginada” de Benedict Anderson (1983).

Sobre las dinámicas de dominación a través de la deuda que buscan generar estas asociaciones podemos distinguir distintos niveles, pero con una estrategia común: el don o regalo siempre se expresa como beneficencia. No es casual que la primera asociación de chinos en Chile sea de hecho la Sociedad de Beneficencia de la Colonia China. No solo se establece una deuda –y su concomitante capitalización en estatus– desde los líderes a los subalternos de la propia asociación y comunidad de ultramar, sino también con la sociedad receptora: entre los eventos que se realizan abiertamente a la sociedad chilena, además de actos culturales, siempre destaca la beneficencia; La Teletón, el incendio en Valparaíso, y los terremotos, son eventos omnipresentes en el discurso de las organizaciones empresariales chinas en su relación con lo chileno.

“No sólo ayudamos a los miembros de la cámara, sino también a cualquier persona de Wenzhou que nos necesite, hemos hecho mucho, y hemos entregado mucha bondad. Por ejemplo, el fallecimiento de alguien, un caso de derrame cerebral, estas personas no son miembros, pero acudieron a nosotros y los ayudamos igual. Normalmente los miembros también aportan, así como miembros del consejo, presidente, dependiendo del cargo unos aportan más y otros menos. Obviamente el presidente aporta la mayor parte, en todas las ocasiones aporta más que otros, los vicepresidentes y presidentes ejecutivos también aportan bastante y los miembros menos, va según tu jerarquía. (...) Nosotros arrendamos el segundo piso, y toda la ganancia del arriendo del centro comercial [Mall Chino de San Diego] va exclusivamente para discapacitados de Chile, es un proyecto de beneficencia para ellos. El centro comercial pertenece al Gobierno chileno, ya que el arriendo va para la Municipalidad, y está bajo la administración de ella; el arriendo que se paga es para beneficencia”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Wenzhou, 2018)

“También ocurrió con un señor que llegó aquí a hacer negocios y poco después hubo un incendio y se le quemó todo. En ese caso donamos 54 millones para él (...) El presidente siempre dona más que el resto. El directorio también dona bastante, o sea, donan por unidades de millón. No donan 300 mil, sino que donan millones y el presidente suele donar 5 veces más.”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Zhejiang, 2018)

“Participamos todos los años, organizamos bastantes actividades, las más frecuentes son las presentaciones y promociones culturales, son eventos abiertos gratuitamente al público local, la participación es gratis, todo es gratis. Además durante tantos años, cada vez que Chile se encuentra con alguna catástrofe siempre se ve la presencia de los chinos. En el caso de las

beneficencias que hacemos nosotros, el presidente aporta la mayor parte, básicamente el 50%”.

(Miembro del directorio de la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

Desde pagar en un centro comercial un arriendo a la Municipalidad de Santiago con fines benéficos para personas con discapacidad, hasta ayudar a un oriundo de la región a reinstalar su negocio después un incendio; la relación de las asociaciones empresariales chinas -tanto con el Estado chileno como con los miembros de su propio colectivo-, se basan en la búsqueda de reconocimiento a través de donaciones de dinero. Es de esta forma, que los líderes de estos colectivos capitalizan dicho dinero en estatus. Aunque difícilmente esto podría constituir un particularismo de las asociaciones empresariales en tanto chinas, más bien nos remite al deseo de reconocimiento como condición humana, puesto que, como propone Kojève (1947) “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” (Como se cita en Moraga, 2010, p.156)

Lo que sí constituye un particularismo, es el nivel de autoridad política que erige dicho estatus sobre el propio colectivo migrante, dejando así en claro su condición de “ultramar”. Este estatus, se relaciona en la tradición china con la construcción de una “cara” (*mianzi*), la que en el caso de las asociaciones empresariales, faculta a quienes más tengan -los presidentes- a ejercer como jueces que dirimen en conflictos civiles de miembros del colectivo migrante (sean o no, miembros de una asociación). Estos conflictos van desde desacuerdos en los negocios, hasta problemas familiares:

“Ellos cuando tienen conflictos generalmente reclaman en la organización. La cámara de la provincia, la cámara de comercio de la provincia de ellos los llama para sentarse a conversar, solucionar los problemas. Como son jefes de la comunidad, es como un juicio. Ahí se dan las recomendaciones para que no acabemos en conflicto. (...) Hoy día siempre los parientes o familia tienen pequeños conflictos. Entonces los jefes de la comunidad solamente tienen que presentar personalmente a ambas partes de la familia. Hacemos unas orientaciones para que discernan mejor, para solucionar el problema amistosamente, para que no se lleve a juicio.”

(Miembro del directorio de la Asociación Gastronómica China en Chile, 2018)

“No se sabe bien, parece que era por una pintura o no sé qué otra cosa, entonces llamaron al presidente de nuestra cámara y él preguntó de dónde era el otro, dijeron que era de Fujian y así llamaron inmediatamente al presidente de la Cámara de Comercio de Fujian. Como en Santiago entre todos se conocen, uno llamó a otro y finalmente llegaron los presidentes para mediar.

Como tenemos buena relación con ellos la pelea paró, primero detuvimos la pelea, les dijimos que no pelearan y esperaran a que lleguen otras personas, así se tranquilizaron con la ayuda de otros, de lo contrario hubiese terminado en una pelea. En estas situaciones se ve que las cámaras de comercio ayudan mucho en los conflictos de la comunidad china.”

(Miembro del directorio de la Cámara de Comercio de Wenzhou, 2018)

Estos particulares juicios, son la muestra más clara de la delegación (no oficial) de la autoridad estatal hacia los líderes de las asociaciones empresariales, e institucionalizan una jerarquía basada en el *mianzi* dentro del colectivo migrante. Por supuesto, teniendo en cuenta que una de las principales formas de adquirir *mianzi* es pertenecer al directorio de una asociación y donar cuantiosas sumas de dinero, que la jerarquía esté basada en el *mianzi*, implica también que esté basada en el dinero. La aceptación de las asociaciones empresariales como una red de apoyo, conlleva entonces, como en el consentimiento de cualquier otro don, que el donante “ejerza ciertos derechos sobre el donatario” (Godelier, 1998, p. 70).

El particular alcance de esta autoridad política sobre un colectivo migrante, ya lo había constatado Gladys Nieto (2007) en el caso del asociativismo chino en España. El diagnóstico de Nieto en el caso español, nos da cuenta de este rol de autoridad ya mucho más arraigado, puesto que las asociaciones en ese país llevan muchos años más de actividad.¹² En dicho país, los líderes de las asociaciones tienen el control de las instituciones en las que el colectivo chino reproduce sus discursos sobre lo nacional en ultramar: los periódicos y las escuelas (además de las propias asociaciones). A propósito de esto, Nieto señala:

“teniendo en cuenta que las asociaciones chinas en España han experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos quince años, las ediciones de periódicos chinos y la fundación de colegios de enseñanza de la lengua nacional para los hijos de los inmigrantes han pasado a ser las actividades más valoradas en el interior de la colectividad” (Nieto, 2007, p. 84).

Aunque en Chile gran parte del panorama asociativo es más reciente que en España, existen ya muestras de un incipiente interés por establecer este tipo de instituciones. La Sociedad de Beneficencia de la Colonia China fundó el 5 de julio del 2003 el “Colegio Chino”, para enseñar la lengua y la cultura de su país a las nuevas generaciones de migrantes (Sociedad de Beneficencia de la Colonia China, 2014, p. 123). Así mismo, el año 2016 surgió desde Guan Jintao, -presidente de la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China- la iniciativa de impulsar la enseñanza del chino mandarín en el colegio Pedro de Valdivia Providencia. (La Tercera, 27/2/2016).

¹² Entre los años 1976 y 1995, ya se habían fundado el 27% de las asociaciones chinas en España. Desde 1996 al 2006, se fundaría el restante 73%. (Nieto, 2007, p.74)

Debe tenerse en cuenta que las asociaciones empresariales están estrechamente encastradas en la norma del Estado y el proyecto nacional chino, hasta el punto que su rol principal es, *de facto*, servir de intermediario entre éstos y el Estado de la sociedad receptora (además de cumplir el mismo rol de intermediación con el resto del colectivo migrante, y en menor medida con la sociedad civil de la sociedad receptora). Aunque, a partir de lo expuesto, podría argüirse que nuestro análisis otorga demasiada importancia al efecto que pudiese tener la política nacional china sobre este segmento de la población (en detrimento tal vez, de uno que pretendiese arrogarse la representación de un sujeto migrante). En efecto, las asociaciones empresariales chinas en Chile se encargan de reproducir ciertos elementos de su cultura que consideran identitarios al resto del colectivo migrante, y por otro, actúan como intermediarios entre los capitales de empresas chinas y los intereses público-privados chilenos. Firmando acuerdos de ciudades hermanas, organizando convenciones gremiales bilaterales y eventos para dar a conocer la cultura china, el interés suele ser el mismo: ampliar las redes (*guanxi*) de negocios de cámaras comerciales y asociaciones gremiales, que a su vez responden a intereses de Estado.

Por supuesto, en este rol de intermediación realizado *de facto*, se entremezclan los deseos de reconocimiento de los líderes de las asociaciones empresariales, junto con las directrices políticas del Estado chino promotoras de la inversión de sus empresarios en el extranjero. De esta forma, no se trata de un poder central desde el cual se conduzca una estrategia política estatal hacia las asociaciones empresariales de ultramar, sino de un espacio en disputa del que estas asociaciones forman parte. Esta posición intermediaria a la que las asociaciones empresariales chinas aspiran, se ilustra de manera clara en las palabras de uno de los miembros del directorio de la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China:

“El Gobierno chino despliega muchos proyectos en el extranjero, el Gobierno es el que lidera la realización, pero no se presenta para las negociaciones previas, no es como si el embajador se presentase para las preparaciones, el Gobierno presenta la iniciativa, luego nosotros realizamos las negociaciones, si salen bien, cuando hay que firmar los documentos, ahí se presenta el embajador o el Gobierno, básicamente nosotros ayudamos al Gobierno a realizar las negociaciones comerciales y económicas, o los estudios de mercado previos a la negociación y los análisis de datos.”

(Miembro del directorio de la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China, 2018)

“Al fundar una cámara de comercio se agrupa a las personas, pero estas organizaciones no tienen relaciones oficiales; no importa si son reconocidas por el Estado, no es relevante, es un acto puramente civil. Por ejemplo, hoy tú fundas 100 organizaciones, con 2 o 3 personas, y el Estado no asume ningún tipo de responsabilidad, las actividades que realizas son por voluntad propia.”

(Miembro del directorio de la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

Dicho rol de intermediación, y su alcance en el resto del colectivo de ultramar, si bien se manifiesta como singular en comparación a otros colectivos migratorios actuales, bien podría haberse contaminado de ciertas reminiscencias del legado colonial inglés en China. Poniendo así, nuevamente en duda la fácil conclusión de la excepcionalidad cultural, e instalando la necesidad de distinguir entre estructuras de larga duración diacrónicas, como posibles precedentes del actual asociacionismo empresarial chino en Chile.

Estas reminiscencias, nos retrotraen a los tiempos del administrador colonial Frederick Lugard –quien bajo designación del rey Eduardo VII–, hubiese sido proclamado Gobernador y Comandante en Jefe de la Colonia de Hong Kong y sus Dependencias. (The Hong Kong Government Gazette 12/04/1907). Llegando incluso a liderar una reforma educacional que devendría en la fundación de la universidad de Hong Kong. (Mellor, 1992). El mismo Lugard (1922), sería quien introdujera el concepto de “gobierno indirecto” al África tropical británica. Cabe destacar, que la empresa civilizatoria de Lugard tuvo ecos en trabajos seminales de la antropología como *Practical Anthropology*, donde Malinowski (1929), llegó incluso a proponer que tal principio de “gobierno indirecto” debiese ser extendido en África a todos los aspectos de la cultura, porque era la única manera de desarrollar “vida económica” y de establecer la administración de justicia desde un nativo a otros nativos, erigiéndose moral y educación en líneas indígenas, y desarrollándose el arte, la cultura y la religión verdaderamente africanas (p. 24).

Aunque el ex gobernador de Hong Kong fuese pionero en enunciar el “gobierno indirecto” en África, esta aparentemente nueva forma de gobernar, nos remite a un dispositivo de administración colonial precedente. En el siglo XVI los *Kapitan China* de la colonia holandesa en Indonesia ya cumplían un rol de intermediario informal semejante al de los líderes de las asociaciones empresariales chinas, así como también lo hizo la *gentry* rural que medió entre la burocracia y los campesinos (Crissman, 1967, p. 202). En palabras algo exotistas del propio Crissman, “los asuntos se arreglan tras bambalinas en la más conveniente manera china”: actuando los líderes de la comunidad como mediadores informales entre la autoridad y el resto del grupo, a pesar de la ausencia de un sistema oficial de negociación (Crissman, 1967, p. 188). Aunque, en favor del antropólogo estadounidense podemos afirmar que en uno de sus más comunes eufemismos, *guanxi* es sinónimo de usar la “puerta de atrás” (Yang, 1994, p. 87). La posibilidad de que ciertas reminiscencias coloniales como el “gobierno indirecto”, se hubiesen introyectado en la construcción de la subjetividad empresarial china, no nos debiese parecer tan lejana si consideramos que han sido los mismos puertos los lugares axiales, tanto de la emigración empresarial como de la influencia colonial británica en

China¹³. Aunque cabe decir, que estos paralelismos difícilmente nos permiten establecer una continuidad entre dicha forma de gobierno colonial inglés y el actual rol de la asociatividad empresarial china de ultramar. Mas bien, iluminan un sustrato histórico desde el cual pudiesen orientarse futuras investigaciones al respecto.

Para tener una idea más acabada de este sustrato histórico que soporta a las asociaciones empresariales, además de las reminiscencias del legado colonial, debemos considerar otras estructuras de larga duración heredadas del confucianismo. Para la década de 1990, el gobierno de la RPC reconoció al confucianismo histórico como un componente principal de la tradición intelectual china y del progreso económico de aquella época. Históricamente, el confucianismo habría servido como un conjunto de ideales políticos ejercidos siempre dentro de una jerarquía de obligaciones éticas para con la familia y la comunidad. Aunque en su versión renovada, los revisionistas vincularon ciertos valores concretos del confucianismo como el aliciente de este exitoso comportamiento económico. Algunos de estos valores serían: *xin* (confianza); *cheng* (sinceridad); *y ren* (humanidad) o *zhong* (lealtad). Lo peculiar de estas nuevas interpretaciones de la tradición confucianista, es que esos mismos valores como la lealtad a la familia o el respeto por la jerarquía, habían sido considerados anteriormente como un obstáculo para el desarrollo de la economía China (Zurndorfer, 2004, p. 4).

Dentro de quienes consideraron al confucianismo como un estimulante de la economía china, destaca Yü Yingshi, quien extrapolaría la teoría del éxito económico a través de una ética religiosa intramundana de Weber (protestante en ese caso) a tres momentos de la historia china. El primero de estos sucede durante la dinastía Tang (618-907), donde las doctrinas budistas y taoístas habrían incrustado en la cultura las bases de la sociedad secular y una valoración positiva del trabajo mundano. Luego, durante la dinastía Song (960-1279), el neo-confucianismo ya habría incorporado una revisión de muchos principios de cánones budistas y taoístas. Finalmente, con los postulados de auto-iluminación de Wang Yangming (1472-1528), la filosofía neo-confuciana habría terminado de encastrarse en todas las estructuras de la sociedad, penetrando así la ética confuciana en todos los estratos sociales. Además de lo anterior, debe considerarse que para el siglo XVI la población se había expandido considerablemente, aumentando la competencia en el sistema de reclutamiento de académicos-oficiales, haciendo de los candidatos fallidos comerciantes. De esta forma, los comerciantes siendo la segunda clase más educada de China habrían logrado traducir el confucianismo a un código ético, consistente de dos ideas principales: *dao* (camino) y *de* (virtud) (Zurndorfer, 2004, pp. 8-9).

Tanto las lecturas del confucianismo como un aliciente al desarrollo económico, como las del confucianismo como un obstáculo para conseguirlo, tienen un punto en

¹³ En el marco del tratado de Nankín, firmado el 29 de agosto de 1842 por el Imperio Británico y la dinastía Qing, -el que fuese el primero de los “tratados desiguales” poniendo fin a la Primera Guerra del Opio- se implementaron “intercambios comerciales” en puertos bajo dominio colonial británico como Fuzhou y Xiamen en la provincia de Fujian y en la ciudad de Cantón en la provincia homónima. Así mismo, destaca la convención Chefoo o tratado Yantai (nombrado así en China), firmado el 21 de agosto de 1876 entre las mismas partes. Solo considerando este tratado, se llevaron a cabo “intercambios comerciales” en puertos como Wenzhou en la provincia de Zhejiang, Beihai en la provincia de Cantón, y Wuhu en la provincia de Anhui. (Wang, 1940) (Nield, 2010)

común: basarse en la excepcionalidad cultural. En nuestro análisis, coincidimos con una de las apreciaciones de Zurndorfer: existen suficientes políticas económicas modernas para explicar la portentosa economía china; el experimento productivo de Xiaogang de des-colectivización (que se materializó en una política nacional en 1982), que desmanteló las cooperativas agrícolas para otorgar el poder a la unidad familiar, es tal vez el mejor ejemplo de éstas. Por lo demás, la aceptación oficial del confucianismo como base cultural de la economía, podría leerse como una política que busca normalizar las jerarquías tradicionales, justificando así la amplia brecha salarial china.

No obstante, la puesta en marcha de una política como el experimento productivo de Xiaogang, supone algo más que un esfuerzo autónomo del Estado chino. Incluso la interpretación maoísta del marxismo-leninismo se alimentó de las exégesis de Mao sobre textos como el *Zizhi Tongjian* de la dinastía Song (Yang, 1994, p. 34). En un sentido más amplio,

“la China moderna es el producto de la conjunción de discursos modernistas originados en Occidente e instituciones nativas (como el Estado), condiciones sociales históricas (por ejemplo, el aumento de la población y el empobrecimiento masivo) y formaciones o reacciones nativas como las rebeliones campesinas. Por lo tanto, cualquier diagnóstico del poder en la China contemporánea no es una crítica simplemente de Occidente o de la tradición china, sino de su descendencia: la modernidad china.” (Yang, 1994, p. 34).

De esta forma, es difícil suponer a la rebelión campesina de Xiaogang simplemente como una gesta heroica aislada de cualquier influencia estatal, o como el resultado de un calculado esfuerzo del Comité Central. Trabajos como el de Kelliher (1992), Zhou (1996) y Huang (2013), afirman que en Xiaogang fueron los campesinos, quienes por cuenta propia habrían traspasado la propiedad colectiva de sus tierras a los núcleos familiares; dando así origen al contrato de producción familiar (*baochan daohu*). Sin embargo, nuestro diagnóstico coincide con el de Zweig (1997, p. 13), puesto que, sin perjuicio de los aportes realizados por campesinos en el proceso de des-colectivización, no puede desestimarse la importancia que tuvieron en la misma reformistas como Wan Li y Zhao Ziyang.

Las nuevas asociaciones de capital estatal chino

La constitución de asociaciones empresariales, en un principio organizada en torno a la política *getihu*, se vio paulatinamente estructurada por una nueva política de Estado china. Los primeros ecos de una nueva política de Estado desde China en el panorama asociativo, se materializaron con la Asociación de la Industria de Automóvil China en Chile (2017). Aunque de hecho esta política estatal no es nueva; se remonta al año 2013 con la creación de la iniciativa *Belt and Road*. Esta iniciativa económica, constituye el principal esfuerzo de China hoy por consolidar su liderazgo en la arena

geopolítica mundial, y pretende estimular la integración económica de países regionales y no-regionales a través de la construcción de infraestructuras. (Yu, 2017, p. 2).

La iniciativa *Belt and Road*, se inspira en la Ruta de la Seda, la amplia red de vías marítimas y terrestres para el comercio, que hasta el año 1600 estableció intercambios económicos y culturales desde China hacia los demás países asiáticos, Medio Oriente, África y Europa. Aunque, más allá de la connotación histórica con la que el gobierno chino quiera investir esta política, esta iniciativa pretende fortalecer la influencia política de China a través de la integración económica de otros países en todo el mundo. Para esto, China creó el 24 de octubre del 2014 el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura, del cual Chile es miembro (no-regional) desde el 13 de mayo del 2017 (La Tercera, 13/5/2017).

Algunos analistas, argumentan que la estrategia *Belt and Road* sería una versión china del Plan Marshall, mediante el cual Estados Unidos ayudó a reconstruir Europa después de la Segunda Guerra Mundial. Pero debe considerarse, que mientras el Plan Marshall tuvo un alcance regional únicamente europeo, esta versión renovada de la Ruta de la Seda posee un carácter mundial: se extiende por 60 países a lo largo de rutas previstas en Asia, Medio Oriente, Europa y África, teniendo un alcance internacional mucho mayor (Yu, 2017, p. 6).

A pesar de que la Asociación de Ultramar de Beijing no sea parte de estas nuevas asociaciones industriales, el discurso de uno de los miembros de su directorio, -por provenir del oficialismo que confiere el representar a la capital del país- refleja claramente la nueva dirección por la que las políticas de Estado chinas, buscarán circunscribir al panorama asociativo empresarial en Chile (decimos oficialismo y no oficialidad, porque incluso la Asociación de Ultramar de Beijing, está supeditada a la ambigüedad de representación de intereses que ya hemos expuesto):

“Nuestro rol en realidad es... con la expansión de la iniciativa “Una Franja y una Ruta”, -a lo largo de más de 70 países- la estrategia de nuestro país, es hacer que las empresas salgan al mundo, ¿y cómo se organizan las empresas que salen al mundo con la sociedad local? Necesitan una institución que les garantice la logística, cuando llega una empresa a Chile, necesita un apoyo tanto en las finanzas como en el ámbito legal, también para el suministro de información. Todas estas cosas las proveemos nosotros.”

(Miembro del directorio de la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

Es en este nuevo escenario de la política de Estado china, en la que emergen las asociaciones de industrias y gremios específicos, como es el caso de la Asociación de la Industria de Automóvil China en Chile (2017). El carácter de estas nuevas asociaciones industriales o de infraestructura, es muy distinto al de las anteriores cámaras de comercio: ya no hay necesidad de visibilizar la cultura china, ni menos aún de

constituirse como plataformas que arbitran entre miembros del colectivo migrante; en el discurso de este nuevo sujeto político del panorama asociativo empresarial, el intercambio económico figura como el único y principal objetivo:

“Antes propagábamos el aspecto de la vida cotidiana de los chinos de ultramar, antes, pedíamos que los chinos de ultramar amen a la patria, a las tierras nativas, en cambio ahora, decimos que lo más importante ya no es volver a China para desarrollarse, en realidad China no necesita que ellos regresen al país, ya no es así, queremos más que ellos echen sus raíces en el extranjero, y que se posicionen bien en la sociedad local. Incluso ahora, sea los eventos que hemos realizado, o las presentaciones que celebramos todos los años, o la promoción cultural, son cosas que en el fondo sirven para que los otros países conozcan China. Independientemente del tipo de promoción, al final todo tiene que resultar en el ámbito económico.

(Miembro del directorio de la Asociación de la Industria de Automóvil China en Chile, 2018)

El discurso de este nuevo sujeto político, por estar más alineado con el poder y su voz oficial, da cuenta de manera llana de este nuevo momento en el escenario asociativo: la llegada de las infraestructuras. Si la mecánica de capitalización de estatus (*mianzi*) ya había creado, por una parte, réditos para las cámaras de comercio, y por otra, deudores en el resto del colectivo y la sociedad receptora, esta nueva política de Estado no funciona de manera distinta. La misma “solidaridad” que se extendía antes en forma de beneficencia, ahora se materializa, encuentra un soporte mucho más duradero; el don será más difícil de corresponder.

Ahora bien, donde sí hay un distanciamiento claro entre estas nuevas asociaciones empresariales de industrias y las predecesoras cámaras de comercio, es en la obsolescencia del carácter provincial; las asociaciones se des-territorializan completamente: ya no hay membresías según tales o cuales provincias, ni plataformas para resolver conflictos entre miembros de estas. Estas nuevas asociaciones empresariales representan a unas industrias con sus mercancías, y así como estas mismas, luego de su producción, no tienen otro territorio más que el del constante flujo transnacional de capitales. Resulta evidente, en el discurso de uno de los miembros del directorio, el gesto modernizante con el que se impulsa la fundación de estas nuevas asociaciones.

“El desarrollo en el futuro, será obviamente hacia organizaciones por industrias, las organizaciones regionales sólo son una red de apoyo mutuo. Los nuevos chinos de ultramar surgieron debido al desarrollo económico, y también por eso surgieron las organizaciones por industrias, gracias al desarrollo económico ahora están saliendo cada vez más empresas y no individuos (...) Antes las asociaciones de empresas chinas -como la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile- eran asociaciones integrales, el año pasado, en Chile fundamos la primera asociación de la industria automotriz,

una asociación que se dedica a una industria específica. Es la primera en todo el mundo."

(Miembro del directorio de la Asociación de la Industria de Automóvil China en Chile, 2018)

Destaca aquí, la afirmación "ahora están saliendo cada vez más empresas y no individuos". Se alude claramente, a la transición de la política *getihu* (de empleo por cuenta propia) a la de *Belt and Road*, en la que la pequeña y mediana empresa familiar se vería desplazada por las grandes empresas estatales. Resulta interesante también la definición que se da sobre las asociaciones predecesoras como "integrales"; bien podrían entenderse esta integralidad en términos de la totalidad de las prestaciones sociales. En efecto, las prestaciones sociales totales describen bien los términos generales del funcionamiento de la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile, o de cualquier otra cámara de comercio; puesto que no son las personas las que se enfrentan en el intercambio de dones, son siempre los grupos. Los conflictos entre migrantes y los juicios que estos suscitan, son buen ejemplo de lo anterior: cuando hay uno entre dos migrantes chinos, se les reconoce inmediatamente como parte de un colectivo; aunque no sean miembros de una asociación se les supedita a la autoridad de las cámaras de comercio de donde provengan y se les enfrenta en una mediación a cargo de sus respectivos presidentes. La totalidad también se manifiesta en que los dones no solo consisten en bienes y riquezas, sino también en fiestas y cortesías; se replican aquí todas las actividades culturales y eventos financiados casi exclusivamente por los presidentes y en los que los líderes de las demás de las asociaciones la mayoría de las veces participan (siendo el evento más importante el año nuevo chino, financiado por el presidente de la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile). (Godelier, 1998, pp. 62-63)

Otra situación que da cuenta de la transición entre estas dos políticas, es que muchas cámaras de comercio requirieron fundar una segunda asociación para suplir la necesidad de ser "integrales". Existía todavía, la necesidad de compatibilizar el rol de una red de apoyo (junto a la jerarquización que esta conlleva) con la de representar a un gremio. Poniéndolo en términos alegóricos, se estaba en un momento en que la política de Estado china actual no estaba lo suficientemente "cuajada", y así se replicaba en las asociaciones empresariales. De esta manera, las cámaras de comercio que en un principio cumplieron el rol de red de apoyo, tuvieron que duplicarse para alinearse al dictamen oficial, o viceversa. Ejemplo de esto serían: la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China (2010) con la Asociación de Ultramar de Beijing (2013) y la Asociación Gremial Empresario Fujian en Chile (2012) con la Asociación Gremial Fujian en Chile (2016).

"En el fondo, somos casi el mismo equipo pero con dos nombres. Para los ámbitos de comercio y economía, tales como negociaciones o proyectos comerciales y económicos del país, los desplegamos bajo la Asociación

Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China; para los asuntos de ultramar, usamos la Asociación de Ultramar de Beijing.”

(Miembro del directorio de la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China y la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

Otro ejemplo de esta transición, nos lo aporta la Asociación Gastronómica China en Chile, que si bien es la de más reciente fundación aquí registrada, la industria que representa no se enmarca dentro de las que la iniciativa *Belt and Road* considera estratégicas. El esfuerzo por fundar esta asociación constituye más bien, un gesto de acato a la política de Estado actual por parte de los antiguos migrantes cantoneses, uniéndose en el gremio más representativo de su provincia en Chile. Aunque en términos prácticos, esta asociación cumple el mismo rol que cualquiera de sus predecesoras regionales: constituir una red de apoyo. Este guiño a la política de Estado y su similitud con las asociaciones predecesoras en cuanto a funcionamiento, queda manifiesto en las palabras de uno de los miembros de su directorio:

“El año pasado, cuando vino la ministra de Ultramar a visitarnos a Chile, especialmente a nuestras comunidades nos dijo que en Chile los restaurantes chinos... por ejemplo, en Santiago, ya tenemos alrededor de 1.000 restaurantes en Santiago. Entonces, necesitábamos organizaciones para apoyar a los más pequeños. Los grandes apoyamos a los más pequeños para que ellos mejoren su estándar en el servicio de cocina. (...) Entonces, con la orientación de la ministra y junto a un grupo de jóvenes que pertenece a la Colonia China [Sociedad de Beneficencia de la Colonia China] organizamos una asociación como la que tenemos hoy día”

(Miembro del directorio de la Asociación Gastronómica China en Chile, 2018)

Ahora bien, un aspecto en el funcionamiento de estas asociaciones que probablemente trascenderá las dos políticas aquí analizadas, es el que concierne a su jurisdicción por parte del Estado. Así como en la controvertida implementación de los *baochan daohu*, en cuanto a la autoridad que le compete al gobierno chino sobre las asociaciones empresariales, se despliega una zona gris. No queda del todo claro, el grado de autonomía que estas tienen considerando el elevado nivel de compromiso que muestran por el proyecto nacional. Esta zona gris, supone un terreno cómodo para realizar negociaciones con oficiales de gobierno en la sociedad receptora, así como con intereses privados de la misma.

“Este ámbito ahora es como un punto ciego, el Gobierno chino no puede lograr una administración vertical sobre cada organización, no tendría sentido, hasta las empresas de capitales chinos, las empresas completamente estatales o asociaciones de capitales chinos que salen, son considerados

semi-oficiales, no nos atrevemos a decir que son 100% oficiales, es imposible ya que en cada país las políticas son diferentes, en el ámbito diplomático existen muchas barreras imposibles de superar.”

(Miembro del directorio de la Asociación de Ultramar de Beijing, 2018)

Esta ambigüedad, que confundía en las condiciones de membresía de una asociación filiaciones de parentesco con inversión de capitales, pareciera ahora disiparse con el gesto modernizante de las asociaciones industriales. Sin embargo, el *guanxi* difícilmente dejará de operar, tanto por la cualidad *de facto* de las asociaciones como por la existencia de estructuras similares de formación de redes de negocios en la sociedad receptora. Así mismo, no solo en Chile puede suponerse esta predisposición a preferir llevar a cabo un negocio con quien se cultiva una relación interpersonal. Puesto que, como bien diagnostica Granovetter (1985) el “que las relaciones comerciales se extiendan en la sociabilidad y viceversa, especialmente entre las élites empresariales, es uno de los hechos mejor documentados en el estudio sociológico de los negocios (e.g., Domhoff 1971, Useem 1979)” (p. 495). Algunos de los factores que dan forma a esta tesitura de relaciones sociales y negocios, son los costos que implica el renovar proveedores, la preferencia de los usuarios por fuentes directas, la reducción de riesgo que implica el trabajar con una contraparte conocida, y la valoración de relaciones interpersonales surgidas a partir del negocio que quisieran preservarse. (Granovetter, 1985, p. 496).

Conclusiones

La constitución de asociaciones empresariales chinas en Chile, responde principalmente a la promulgación de dos políticas de Estado en China: *getihu* y *Belt and Road*. La primera de estas políticas, propició la migración de empresarios empleados por cuenta propia, quienes en Chile se asociaron principalmente en torno a cámaras de comercio como: la Asociación Gremial de Empresarios Chinos en Chile (2009); la Cámara de Comercio de Wenzhou (2009); la Asociación Gremial Comercio y Desarrollo Económico Chile-China (2010); la Asociación Gremial Empresario Fujian en Chile (2012); la Asociación de Ultramar de Beijing (2013); la Cámara de Comercio de Zhejiang (2015); la Asociación Gremial Fujian en Chile (2016); la Cámara de Comercio de Hebei China en Chile (2017); y la Cámara de Comercio de Yiwú (2017); y en menor medida en asociaciones que responden a otras políticas nacionales como: la Asociación Una Sola China (1998) y la Corporación de Mujeres Chinas Residentes en Chile (2011).

Este primer grupo de asociaciones cumplen principalmente dos roles: facilitar a los miembros la construcción de redes (*guanxi*) y permitir a los miembros del directorio, mediante donaciones de dinero al resto del colectivo migrante o la sociedad receptora, capitalizar estatus (*mianzi*). Dicha capitalización de estatus, faculta a los presidentes de las cámaras de comercio provinciales a dirimir mediante un juicio, conflictos civiles entre migrantes chinos de las respectivas provincias, sean estos o no miembros de las cámaras de comercio. Estos juicios institucionalizan una jerarquización mediante el *mianzi* en el colectivo migrante. Además de suponer, al enfrentar a los migrantes siempre en tanto procedentes de una provincia, el ejercicio de prestaciones sociales totales.

Las decisiones de los directorios solo a veces se someten a voto y para ser elegible como miembro de estos se debe contar con el beneplácito de los presidentes. Destaca como principal requisito para pertenecer a un directorio, el tener dinero para poder donar. Así mismo, el requisito para ser presidente es también el disponer de dinero, puesto que es este quien financia casi exclusivamente todas las actividades de una asociación; desde eventos culturales, clases de español, hasta apoyo legal a los miembros. De igual manera, cuando una asociación realiza donaciones, el presidente siempre dona más que el resto de los miembros del directorio.

Para ser miembro de una cámara de comercio provincial, se debe haber migrado de la respectiva provincia; excepciones a la regla anterior son: la Asociación de Ultramar de Beijing, la Cámara de Comercio de Hebei China en Chile y la Cámara de Comercio de Yiwú. Estas cámaras de comercio, por ser una la de la capital y las otras dos las más recientemente fundadas, se encuentran más cerca de la política de Estado actual y forman por tanto, parte de las asociaciones que des-territorializan su membresía. El caso de la asociación Una Sola China y la Corporación de Mujeres Chinas Residentes en Chile merece una mención aparte: la constitución de estas cámaras guarda relación con políticas transversales a cualquier provincia y esto se ve reflejado en su membresía. Sin

embargo esta apertura no se ve motivada, a diferencia de las anteriores, por los flujos de capital.

El segundo grupo de asociaciones, fundadas a partir de la política *Belt and Road*, lo constituyen la Asociación de la Industria de Automóvil China en Chile (2017) y la Asociación Gastronómica China en Chile (2018) (Aunque en estricto rigor, la Asociación Gastronómica China en Chile se presenta como un guiño a la política *Belt and Road*, más que como una organización basada en sus preceptos. Esto porque, si bien es una asociación gremial, no forma parte de las industrias estratégicas consideradas en esta política).

Estas asociaciones, des-territorializan por completo sus membresías: ya no hay provincias a las que adscribir, sino industrias y gremios. Por consiguiente, la función de arbitraje que compete a los líderes de las cámaras de comercio, aquí no es tal. Lo que no implica, sin embargo, que la función de arbitraje deje de operar en paralelo, pudiendo incluso ser ejercida por líderes que presiden asociaciones industriales y cámaras de comercio al mismo tiempo; continuando así la capitalización de *mianzi*.

Así mismo, difícilmente el *guanxi* dejará de operar en la construcción de redes de negocios, esto porque su eficacia ilumina la existencia de estructuras similares en la sociedad receptora; lo que supone de un modo más general, la incrustación de la economía en las relaciones sociales. Por otra parte, la actualidad del *guanxi* pone de relieve lo infructuoso que resultaría concebir la existencia de dichas estructuras desde una dicotomía tradición-modernidad. Así también, el *guanxi* seguirá operando por la cualidad *de facto* en que se enmarca dicha construcción de redes en las asociaciones empresariales. Cualidad que, a pesar del gesto modernizante de la nueva política de Estado china, se mantiene invariable.

En este mismo sentido, la cualidad *de facto* desde la cual se desenvuelven las asociaciones empresariales chinas en Santiago de Chile, nos permite vislumbrar un espacio político en disputa. Espacio en el que se mixturán deseos de reconocimiento y estatus de sus líderes, con las directrices políticas del Estado chino a las que estos adscriben. De esta forma, el rol de intermediación entre Estado y sociedad civil que las asociaciones empresariales chinas se adjudican, debe entenderse desde el deseo de reconocimiento que las mismas tienen de este y no así, como una realización vertical de las políticas públicas chinas desde un poder centralizado a su periferia de ultramar. Configurándose así, un panorama asociativo empresarial complejo, en el que se hace difícil distinguir entre intereses civiles y estatales, o públicos y privados.

Referencias bibliográficas

- Bataille, G. (1987). *La parte maldita precedida de la noción de gasto* (Vol. 46). Barcelona, España: Icaria
- Beltrán, J. (1996). *Parentesco y organización social en los procesos de emigración internacional chinos*. Tesis doctoral. Departamento de Antropología Social de la Universidad Complutense de Madrid. España.
- Anderson, B. (1983) *Imagined Communities*. London: Verso.
- Bourdieu, P. (2003). Participant objectivation. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 9(2), 281-294.
- Chou, D. L. (2004). *Chile y China: inmigración y relaciones bilaterales (1845-1970)* (Vol. 35). Pontificia Universidad Católica de Chile. Instituto Afiá.
- Crissman, L. W. (1967). The segmentary structure of urban overseas Chinese communities. *Man*, 2(2), 185-204.
- Godelier, M. (1998). *El enigma del don, el dinero, regalos, objetos santos*. Barcelona: Paidós.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, 91(3), 481-510.
- Huang, H. (2013). Signal left, turn right: central rhetoric and local reform in China. *Political Research Quarterly*, 66(2), 292-305.
- Karsenti, B. (2009). *Marcel Mauss. El hecho social como totalidad*. Buenos Aires: Ed. Antropofagia.
- Kelliher, D. (1992). *Peasant power in China: The era of rural reform, 1979-1989*. Yale: University Press.
- La Tercera. (27/02/2016). El programa educacional que impulsa el aprendizaje de chino mandarín. Recuperado de: <http://www2.latercera.com/noticia/el-programa-educacional-que-impulsa-el-aprendizaje-de-chino-mandarín/>
- La Tercera. (13/5/2017). Bachelet sella en China el ingreso de Chile al Banco Asiático de Inversión. Recuperado de: <http://www2.latercera.com/noticia/chile-banco-asiatico-china/>

- Li, M. (1995). *Dangdai haiwai Huaren shetuan yanjiu*. Research on Contemporary Overseas Chinese Associations, Xiamen daxue chubanshe, Xiamen.
- Li, M. y Wong, D. 2017. *Moving the Migration Frontier: A Chinese Qiaoxiang Migration Model?*. International Migration © 2017 IOM. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/imig.12407>
- Lugard, F. D. (1922). *The Dual Mandate in British Tropical Africa*. London: Frank Cass & Co. Ltd.
- Malinowski, B. (1929). Practical anthropology. *Africa*, 2(1), 22-38. doi:10.2307/1155162
- Marx, K. y Engels, F. (2004) *Collected Works*, Volume 50 ENGELS: 1892-95. New York: International Publishers Co.
- Mauss, M. (2008) [1950]. "Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques" [1924]. En *Sociologie et anthropologie*. PUF, Paris.
- Mellor, B. (1992). *Lugard in Hong Kong: empires, education and a Governor at work 1907-1912* (Vol. 1). Hong Kong University Press.
- Moraga, J. (2010). *Chinos en Asturias: La reciprocidad en el imperio del cálculo*. Gijón: Museu del Pueblu d'Asturies.
- Nield, R. (2010). *The China Coast: Trade and the First Treaty Ports*. Hong Kong: Joint Publishing.
- Nieto, G. (2007). *La inmigración china en España: una comunidad ligada a su nación* (Vol. 246). Madrid, España: Los Libros de la Catarata.
- Sociedad de Beneficencia de la Colonia China (2014). *Breve historia. Sociedad de Beneficencia de la Colonia China (1983-2013)*. Santiago de Chile, autoedición.
- Sombart, W. (1958) *Lujo y capitalismo*. Madrid: Guillermo Dávalos Editor.
- The Economist. (11/12/2014). Oh what fun. Christmas with Chinese characteristics. Recuperado de: <https://www.economist.com/china/2014/12/11/oh-what-fun>
- The Hongkong Government Gazette. (12/4/1907). Appointments, April 12, 1907. Recuperado de: http://sunzi.lib.hku.hk/hkgro/browseGa.jsp?the_year=1907.

- The People's Republic of China. Yiwu Municipality. (26/6/2018). Large Growth in the Foreign Trade Exports of Yiwu during Jan. - May. Recuperado de: http://www.yw.gov.cn/english/english_1/e_zf/e_xwhd/201807/t20180709_1495317.html
- Wang, S. T. (1940). *The Margary affair and the Chefoo agreement*. Oxford University Press.
- Yang, M. (1994). *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca: Cornell University Press.
- Yu, H. (2017). Motivation behind China's 'One Belt, One Road' initiatives and establishment of the Asian infrastructure investment bank. *Journal of Contemporary China*, 26(105), 353-368.
- Zhou, K. X. (1996). *How the farmers changed China: power of the people*. Westview Press, Inc.
- Zurndorfer, H. T. (2004). Confusing Confucianism with capitalism: Culture as impediment and/or stimulus to Chinese economic development. Ponencia presentada al III Global Economic History Network Workshop, Konstanz.
- Zweig, D. (1997). *Freeing China's Farmers: Rural Restructuring in the Reform Era*. Armonk, New York: ME Sharpe.