

COMERCIANTES TRANSNACIONALES CHINOS EN LA ZONA FRANCA DE IQUIQUE-CHILE (ZOFRI). RELACIONES “PARTICULARISTAS” (GUANXI 关系) EN EL “IMPERIO DE LA LEY”¹

CHINESE TRANSNATIONAL TRADERS IN THE FREE ZONE OF IQUIQUE-CHILE (ZOFRI). “PARTICULARIST” RELATIONS (GUANXI 关系) IN THE “RULE OF LAW”

Fecha recepción: octubre 2019 / fecha aceptación: diciembre 2019

Jorge Moraga Reyes² y Giselle Invernón Ducongé³

Resumen

La Zona Franca de Iquique (ZOFRI, Chile) es uno de los principales puntos de ingreso de mercancías chinas a América Latina. En su salida de Chile, su primer mercado es Bolivia y luego Paraguay, el reconocido gran depósito hacia Brasil. Este tránsito global desde China requiere acomodos locales, “étnicos” si se quiere, que leen de diferente forma la utilidad mercantil y los medios cómo obtenerla. Este artículo indaga en las prácticas de las redes chinas en la zona, legitimadas culturalmente en una lógica de establecer “relaciones” llamada “guanxi” (关系), que opera según “acuerdos particularistas” que ensamblan o tensionan la sociedad de llegada y su “universalidad” del imperio de la ley. Intentaremos mostrar esta convivencia, y también sus fracturas.

Palabras clave: migraciones chinas, ZOFRI, guanxi.

Abstract

The Free Trade Zone of Iquique (ZOFRI, Chile) is one of the main points of entry of Chinese goods to Latin America. In Iquique a flow begins firstly to Bolivia and secondly to Paraguay, the great deposit of the Brazilian market. This article investigates the practices of Chinese networks in the area, culturally legitimized in a logic of “relations” called “guanxi” (关系), which operates according to “particularist agreements” that coexist, assemble or stress the society of arrival and his “universality” of the rule of law.

Keywords: Chinese migrations, ZOFRI, guanxi.

¹ Este artículo se desarrolló en el marco del Proyecto Fondecyt 11160648 “Migraciones chinas en Chile: relaciones, conflictos y territorios”.

² Doctor en Antropología. Profesor investigador en Universidad Central de Chile, Vicerrectoría Académica-Facultad de Derecho y Humanidades. Dirección postal: Lord Cochrane 417, Santiago, CHILE. Email: simpulum@yahoo.com

³ Magíster en Antropología del Instituto de Arqueología y Antropología de la Universidad Católica del Norte (UCN-UTA). Licenciada en Estudios Socioculturales por la Universidad de Pinar del Río, Cuba. Dirección Postal: Le Paige 380, San Pedro de Atacama, CHILE. Email: gisedledge@gmail.com

Introducción

Ya es parte de algún sentido común mencionar la presencia China en América Latina desde la grandilocuencia (bastante real por lo demás) de su comercio en la región. Por poner un ejemplo, el 2007, es decir un año después de la firma del Tratado de Libre Comercio entre China y Chile, el país asiático desplazó incluso a Estados Unidos como principal socio comercial de Chile: 10 de las 15 regiones del país sudamericano simplemente comenzaron a depender de los ingresos derivados de este comercio.

No resulta extraño, entonces, que dicha realidad se vea replicada en uno de los puntos más importantes de entrada de mercancías chinas hacia Latinoamérica: Iquique (Chile), en especial su Zona Franca (ZOFRI), donde comienza la distribución en primer lugar hacia Bolivia y en segundo a Paraguay, el reconocido gran depósito chino del mercado brasileño (Pinheiro-Machado, 2005 y 2008). Destinos paralelos, marcados por rutas de acceso, pasos fronterizos y flujos diferenciados de mercancías. Ambos casos, y aquí viene la pregunta, se relacionan con linajes indígenas de mercaderes (Tassi, 2012a y 2012b), operadores de fronteras (Garcés y Moraga, 2016a y 2016b) y distribuidores comerciales con profundidad histórica presentes hasta hoy (Cardin, 2014). En otras palabras, la continuidad de esta cadena global de mercancías requiere ensambles y acomodos locales, “étnicos” si se quiere ¿Cuáles son ellos en este lugar de ingreso de mercancías, entendido como parte de un espacio global, transnacional, que articula actores de diferentes continentes y culturas? En este esbozo intentaremos describirlos desde el punto de vista chino, indagando en algunas de sus disposiciones sociales y los dispositivos que las originan, prácticas en cuya base se encuentra una estructura “cultural” llamada *guanxi*, en permanente tensión no sólo en los mundos chinos, sino en cada encuentro nativo en este continente.

Guanxi: relaciones “particularistas”

Con una extensa profundidad histórica, *guanxi* se define como la base de las relaciones interpersonales y grupales en la cultura china. Literalmente 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. Para dimensionar la importancia de las “relaciones”, resulta ilustrativo que una forma común de aceptar una disculpa en mandarín es *méi (yǒu) guānxi* (沒(有)關係/沒(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 corrupción⁴ (Pae, J. H.; Wong, Y.H. y Lee, D.J. (2001).

Quizás por lo anterior, es ampliamente traducido como “connections” en la literatura anglosajona que estudia la constitución de lazos enfocados al empresariado. Se nombra de esta manera a los vínculos que relacionan sujetos en cadenas de jerarquías basadas en “acuerdos particularistas”, es decir, que operan bajo una lógica diferente a la universalidad abstracta e igualitaria de la ley y el Estado (Cai 2008; Michelson, 2007; Nathan 1985). Se trata de un verdadero imperativo cultural que transversalmente unificaría los mundos chinos (Jacobs 1979; Alston 1989; Luo 1997; Yang 1994; Guthrie 1998; Lee, D.J.; Pae, J.H. & Wong, Y.H, 2001; Hammond, S.C. & Glend, L.M, 2004; Millington et al. 2006; Chua y Wellman, 2015; Hu *et al.* 2016). Las principales investigaciones sobre el tema poseen 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 (Butterfield, 1982; Alston, 1989; Simmons y Munch, 1996; Lovett *et al.*, 1999; Tsui, Meyer et al., 2004; Ju, Zhou y Wang, 2019, entre otros).

La mayoría de los estudios se centra en *guānxi* como un valor económico, asumiendo una postura “formalista” al describirlo a partir de una analogía con el beneficio monetario. Tal punto de vista universaliza el fenómeno moderno occidental de la separación y autonomización de la economía con respecto a otras esferas de la vida social (parentesco, ética, política, religión) y al hacerlo, estas miradas se desarrollan “puertas adentro como una ideología y puertas afuera como un etnocentrismo” (Sahlins 1977). Junto con omitir la evidente incrustación (*embeddedness*) de la economía en la sociedad (Polanyi 1983 y 1977; Maucourant y Plociniczak 2013), imposibilitan la observación de los hechos sociales como una totalidad en la que conviven prácticas no sólo racional- económicas sino también de parentesco, jurídicas, religiosas o éticas (Karsenti, 2009; Dufy y Weber, 2012). Lo remarcable para el presente texto se encuentra en que lo social como totalidad (en tanto no se agota en la aparente fragmentación) y la primacía de las relaciones “particularistas” también se observan en el mundo andino (Albó, 2002), en sus espacios “chilenizados” tras la guerra de 1879 y en dominios hasta ahora incuestionadamente bajo el imperio de los estados nacionales y su ley, como Iquique y la ZOFRI, con sujetos chinos operando en ellos, cuya instalación, ensambles y rupturas con el mundo nativo intentaremos revisar.

4 Según la información recabada en nuestro trabajo de campo, realizado en varias estancias entre 2016 y 2018, hay coincidencia en que, si bien existe contrabando asociado a la ZOFRI, los migrantes chinos no forman parte de dichas redes, las que son comandadas generalmente por chilenos.

Los empresarios chinos en la ZOFRI

La Zona Franca de Iquique⁵ es la más grande de Sudamérica y a la vez aquella con mayor presencia china. Sólo por dar una cifra, el 2015 su volumen de ventas alcanzó los 7.117 millones de dólares, de los cuales el 41% correspondió a mercancías provenientes de ese país⁶. Los operadores directamente chinos representan un porcentaje menor, pues como es de imaginar el gran flujo de mercancías chinas requiere más intermediarios. Como sea, de las 2.115 empresas en ZOFRI, 367 son de origen chino, cifra que duplica con creces las 131 que existían el 2007⁷.

Las primeras empresas chinas llegaron con el inicio de las operaciones de ZOFRI, en la segunda mitad de la década de 1970. Eran grandes compañías estatales, provenientes en su mayoría de las provincias de Shanghai, Nanking y Zhejiang. Entre las principales se encontraba, entre otras, Shanghai-Sudamérica. Fue el estado chino quien decidió enviarlas cuando se enteró de la existencia de la zona franca y su emergente éxito comercial. Así lo recuerdan dos empresarios testigos de esos tiempos:

“En China, cuando se inició la Zona Franca, avisamos a todo el país. Entonces, anti-guamente en China no existen empresas particulares. Todas son del Estado. Entonces el Estado las manda. Manda su gente. Y viene a abrir los mercados aquí y trabajan todos para el Estado. Aquí desde que inauguran la Zona Franca llegaron chinos, pero son pocos, son 5 ó 6 empresas”. (Entrevista empresario ZOFRI, febrero 2017)

“Eran todas empresas del Estado, entonces ellos son ejecutivos que trabajan para el Estado. (...) Como cualquier ejecutivo de cualquier empresa, venían a trabajar, no venían ni con familia ni con nada. Venían a trabajar, generalmente dos o tres por empresa, nada más, y al resto de las personas que trabajaban en su empresa los contrataban acá”. (Entrevista a empresario de la ZOFRI, 2018)

Siguiendo la nomenclatura china, en este momento de instalación por lo general se trataba de funcionarios que gracias a sus conexiones de tipo “*guanxi* político” en la sociedad de origen, lograron destinaciones en América Latina, como recuerda el hijo de uno de esos primeros empresarios:

“Mi padre fue agente diplomático. Fue diplomático en Cuba, Argentina, Panamá, en casi toda Sudamérica. Llegó a Chile el 82 más o menos. Pero él se jubiló de diplomático y trabaja en comercio. El se cambió de carrera. Es que China (...) en ese momento hizo unos cambios, necesitan mucho comercio, entonces él se retiró la diplomático (sic)

5 Creada en 1969 por el Estado para contar con un polo de desarrollo en el Norte de Chile, según el Decreto Ley N° 1.055. Inició operaciones en 1975 en un pequeño galpón en La Puntilla de Iquique. En 1978 trasladó sus operaciones al barrio El Colorado, que en ese entonces era un vertedero. En la actualidad es una sociedad anónima controlada en más de un 70% por CORFO (Corporación de Fomento), que desarrolla sus actividades en los Recintos Amurallados I y II (de venta mayorista), un Barrio Industrial, el Mall ZOFRI (venta al detalle), el Parque Industrial Chacalluta (en Arica), un Centro Logístico y el Parque Empresarial ZOFRI Alto Hospicio. (ZOFRI S.A., 2017).

6 A lo que se suma el volumen de mercancía también fabricada en China, pero que ingresa a ZOFRI con registro en otros puestos de origen, lo que no es cuantificado.

7 Datos de mercancías y empresarios entregados por Jaime Soto Zura, director de ZOFRI (entrevista realizada en agosto de 2017).

y trabaja en comercio. Era de Shanghai. Él siempre fue empleado público, del Estado. Y después del cambio, también fue del Estado. Mi papá, él tiene como título de ingeniero en comercio... Entonces... se instala acá en Chile en zona franca y ahí empieza. Era importación de productos generales. Máquinas de coser, zapatos, zapatillas, lentes, telas". (Entrevista empresario ZOFRI, febrero 2017)

"Es el tiempo de lo que llamaron *la plata dulce*. Son los mejores años de Zona Franca y para los chinos... al año 85', año 87' - 88' fueron muy buenos, de un crecimiento altísimo (...) Ahí sí que era el modelo comunista cien por ciento, nada que empresas mixtas no!, no!" (Entrevista empresario ZOFRI, 2018)

Ya entrados los años 80 comenzó el ingreso de otro tipo de empresas, esta vez propiedad de capitales particulares, derivados de las reformas de Deng Xiao Ping en el llamado "socialismo con características chinas" (中国特色社会主义). Flujo que continuó en los 90 y que en la actualidad mantiene la presencia mayoritaria en ZOFRI. Son empresas que operan con criterios de mercado, actualizando -en la búsqueda de ese éxito-, relaciones particulares en las que ya no prima el *guanxi* "político", sino en parte el *guanxi* "familiar" y cada vez con más preponderancia las "conexiones" basadas en el interés económico.

"Hoy día el Estado chino ya no tiene nada que ver. Todo viene de empresas particulares. Entonces hay gente que viene y hace estudio. Conoce el mercado. Y después manda la gente e instala la negocio (sic). Y yo me acuerdo como 5 años atrás, 5 años atrás hay muchos chinos que llegaron y no hay donde para instalarse. Faltan los locales, faltan las bodegas. Y el costo de acá no es barato. Entonces una empresa instalamos y va a hacer prueba primero. Como le va resultado. Si le va bien, sí, si le va más o menos, poco. Hace una combinación. Cual más o menos, aquí allá. Porque hoy día a nivel internacional hay mucho mercado". (Entrevista empresario ZOFRI, febrero 2017)

En ese contexto marcado por relaciones "utilitarias", los empresarios de la ZOFRI poco o ningún *guanxi* mantienen con los antiguos migrantes chinos de Iquique, mayoritariamente de Guangdong. Comenta un empresario connotado de la ZOFRI:

"Con los otros chinos... hay una relación normal... así como saludos no más. Ya. O sea, relaciones de cordialidad nada más. No, no negocios conjuntos, no. Mira, (hoy) es más importante la apoyo (sic) del banco. El banco chino, ése es que apoya mucho. Banco va a financiar mucho. Hoy gerente de banco es más importante que intendente. Ese que suelta las lucas". (Entrevista a empresario chino, julio 2018)

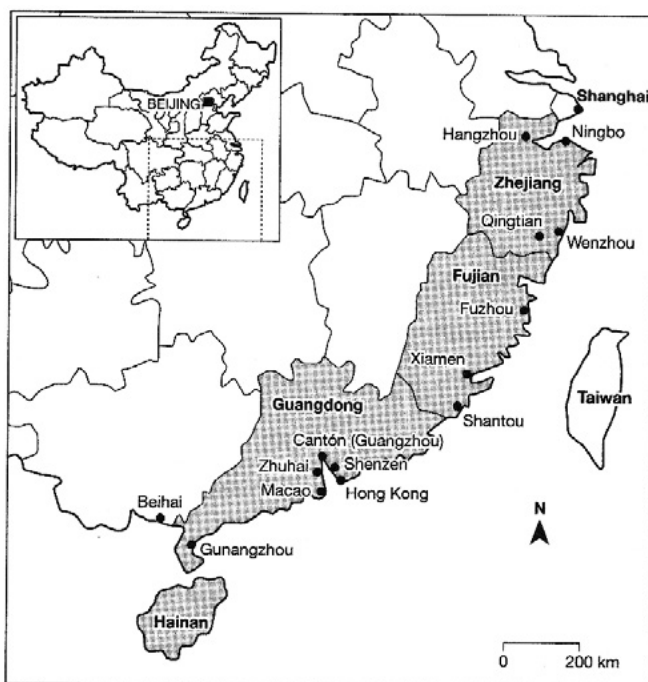
Este tránsito, desde la primacía de relaciones *guanxi* basadas en la familia o en la ayuda mutua a un "*guanxi*-empresa" que busca el beneficio personal por medio de alianzas con las esferas políticas, económicas o administrativas, es una de las características más notables de la nueva presencia china en la zona.⁸

⁸ Tránsitos similares han sido constatado en colectivos chinos en otras partes del mundo (Guthrie, 1998; Yin, 2002; Hsu, 2007)

Pero es necesario indagar en los orígenes de estas prácticas empresariales, en los dispositivos que las explican. Para ello, un dato llama poderosamente la atención: las mercancías que comercian son originarias, según los registros de ZOFRI, principalmente de las ciudades de Shanghai, Ningbo, Hangzhou, Wenzhou, Guangzhou, Yiwú y Taiwán⁹. Es decir, cinco de las ciudades de origen de las mercancías se encuentran en la provincia de Zhejiang (ver mapa). Mercancías que en gran medida también coinciden con los lugares de origen de los empresarios de la ZOFRI: mayoritariamente de Zhejiang, aunque también se identifican, en menor medida, de Fujian, Henan, Shandong, Taiwán y Beijing (Entrevista a Vice Cónsul de China en Iquique, junio 2018; Entrevista a dirigente de Asociación de Empresarios Chinos de ZOFRI, junio 2018).

Merece entonces la pena indagar en el origen de estos zhejianeses, quienes trascienden las redes de los primeros migrantes chinos en Iquique, originarios de Guangdong (específicamente de pueblos que conurban la actual Guangzhou/Cantón), y sobrepasan también los conocidos experimentos capitalistas de la misma provincia, como Shenzhen y sus brillos tecnológicos (Moraga, 2018).

Principales provincias migración China



Fuente: Beltrán, 2003.

⁹ Entrevista a Jaime Soto, Director de Zofri, agosto 2017.

Con extensas redes especializadas en la migración a Europa (Beltrán, 2003; Moraga, 2010), los zhejianeses comienzan a llegar a Chile a partir del 2010 huyendo de la crisis económica en España, y en menor medida desde Portugal, Serbia y Medio Oriente. Sin embargo, su expansión global tampoco es un fenómeno explicable desde la pura particularidad cultural zhejianesa, sino aplicable a toda China. Los orígenes de este empresariado tiene su impulso en 1978 con las reformas *Gaige Kaifang* (reforma y apertura) del presidente Deng Xiaoping. Reformas que comprenden dos grandes líneas con efecto sobre sus movi­lidades migrantes: las licencias de *getihu* (pequeño empresario o empresa familiar) y las Reformas Rurales. Ambos procesos estimularon una nueva valoración de la empresa personal en detrimento del colectivismo. En el caso de las Reformas Rurales, su inicio se constata en la aldea de Xiaogang, en la provincia de Anhui, 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 mediante un contrato al Estado, y el resto quedaba para su libre comercialización en el mercado. Dicha política de descolectivización fue implementada casi en la totalidad de la China rural para el verano de 1983 (Zweig, 1997, p. 60). En el caso de las licencias de *getihu*, comenzaron tímidamente como un “experimento” para integrar a los “pequeños fracasados” que no lograban insertarse en el sistema de producción estatal, para convertirse en poco tiempo en un ejemplo a seguir, un nuevo triunfo revolucionario del marxismo y el pueblo chino, según exacerbó la discursividad oficial en la década de 1980 (Hsu, 2007).

Desde ese contexto de origen en Zhejiang, los empresarios del puerto de Wenzhou son quienes tienen una mayor presencia en la ZOFRI. En palabras del Vicecónsul de China en Iquique: “Los nuevos inmigrantes se dedican al comercio internacional y trabajan, la inmensa mayoría en la ZOFRI. Sí, sí hay algunas ciudades con más presencia, por ejemplo Wenzhou. Usted sabe hay un dicho de las personas de Wenzhou, ‘los judíos de China’. Ellos son muy buenos en comercio, están en todo el mundo” (Entrevista a vicecónsul de China en Iquique, 2018).

Dato poco o nada casual. El imaginario de los chinos destaca con orgullo su tradición “migrante” y “capitalista”, condensada en el mundialmente conocido “Modelo Wenzhou”, una ciudad prefectura de esta provincia, famosa por dominar el mercado mundial de los zapatos, artefactos de baño y encendedores, entre otros. O las redes transnacionales de familias de Qingtian, un pequeño poblado de la misma provincia de Zhejiang que en poco tiempo pasó de ser uno de los cantones más pobres de China a ser nombrada la “Pequeña Hong Kong”. O los extensos linajes comerciales de Ningbo o Yiwú, respectivamente el principal puerto de la provincia y la mega ciudad-mercado especializada en venta de mercancías para el tercer mundo, por nombrar algunas de las zonas con mayor presencia -de personas y mercancías- en este lado del Pacífico.

Chinos y nativos. Convivencias, ensambles, tensiones

Este ingreso de los mundos chinos en Atacama ha traído consigo el contacto con culturas nativas, lo que conlleva acomodados de la estructura de relaciones *guanxi* en su ensamble local. En tanto corresponde a una lógica del don (Mauss, (2008) [1950]; Karsenti, 2009), opera en ciertos sentidos a la par con algunas prácticas de la sociedad de llegada. En primer lugar, nos referimos a la obligación de reciprocidad en el que ingresan los individuos una vez que se establece la circularidad de la deuda en su sentido no sólo de valor monetario, sino simbólico. En segundo lugar, a su carácter de acuerdo particular, que trasciende la “universalidad” de la ley del Estado, no necesariamente transgrediéndola.

En el caso de Iquique, es notoria una primera obligación de reciprocidad en el *guanxi* establecido a partir del lugar de origen. A esa lectura del territorio como articulador de intereses y confianzas es lo que llaman “*guanxi* cerrado”, es decir intraétnico. Aún en un contexto marcado por el interés del mercado, en Iquique existen asociaciones que responden a esas confianzas basadas en el origen común, que siguen operando en el contexto más bien “desterritorializado” de familias y vínculos transnacionales¹⁰.

“Hay varias asociaciones de chinos, las asociaciones están formadas generalmente por la gente proviene del mismo lugar, por ejemplo los comerciantes que provienen de Zhejiang, ellos forman una asociación. Y además los cantoneses, provienen de Cantón, ellos tiene una asociación que se llama Chung Wha, igual que Santiago”. (Entrevista a Vicecónsul de RPC en Iquique, junio 2018)

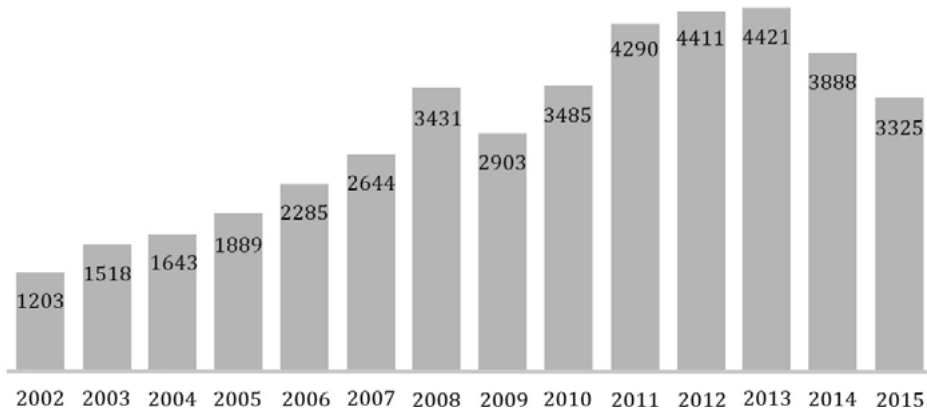
En este caso, la cerrazón de un *guanxi* primordial es más patente en las asociaciones que no tienen relación con el interés comercial. La Asociación Chung Wha, por ejemplo, la primera de la zona, es un ejemplo de clausura regional, en tanto históricamente sólo aceptó entre sus miembros a originarios de Guangdong. Quizás esa misma clausura podría explicar su actual decadencia o muy escasa actividad.

Son más relevantes, por su presencia e impacto, las agrupaciones que en sus prácticas contemplan un “*guanxi* abierto”, es decir, aquél que se mantiene con no-chinos. Este *guanxi* “abierto” obliga, por las complejidades del tránsito mercantil, a sostener no sólo confianzas, sino alianzas más o menos permanentes con extraños, con otros fuera del mundo chino. Ejemplificaremos, entonces, con algunas relaciones extraétnicas capitales: los comerciantes bolivianos y los funcionarios de ZOFRI y aduanas.

Como se sabe, el principal mercado de ZOFRI lo constituye la venta de mercancías a Bolivia, seguido de Paraguay y Perú. En 2015, por ejemplo, si se excluyen las ventas a Chile, esos tres países concentraron el 50% del total (entrevista a Jaime Soto, director de ZOFRI, 2017). (Ver gráficos 1 al 4).

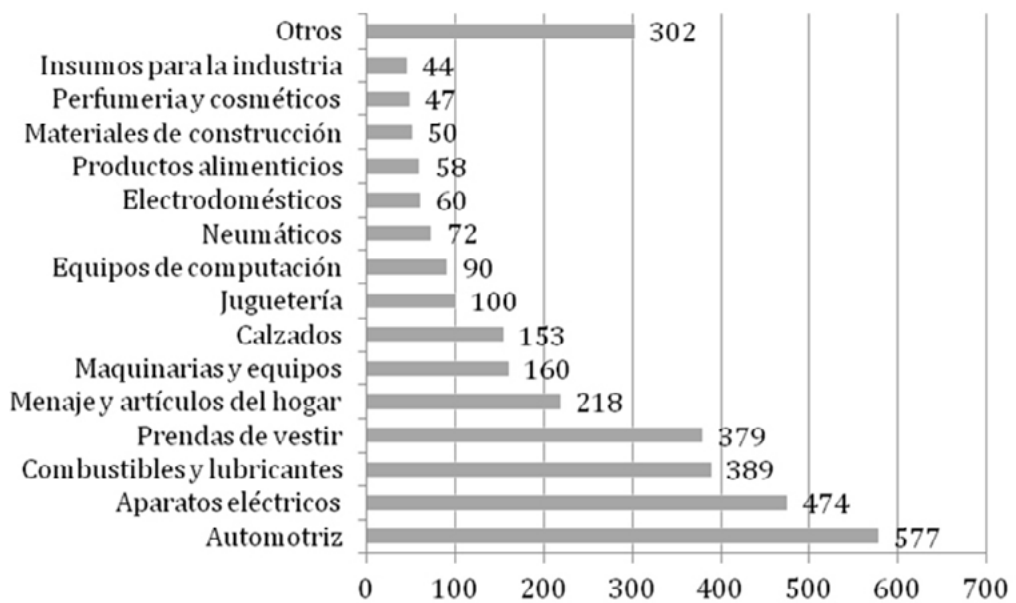
¹⁰ Investigaciones sobre orígenes y características de asociaciones chinas en el mundo (Crissman, 1967; Nieto, 2007; Saavedra, 2018).

Gráfico 1: Ventas Totales ZOFRI 2002-2015
(Miles de millones de US\$)



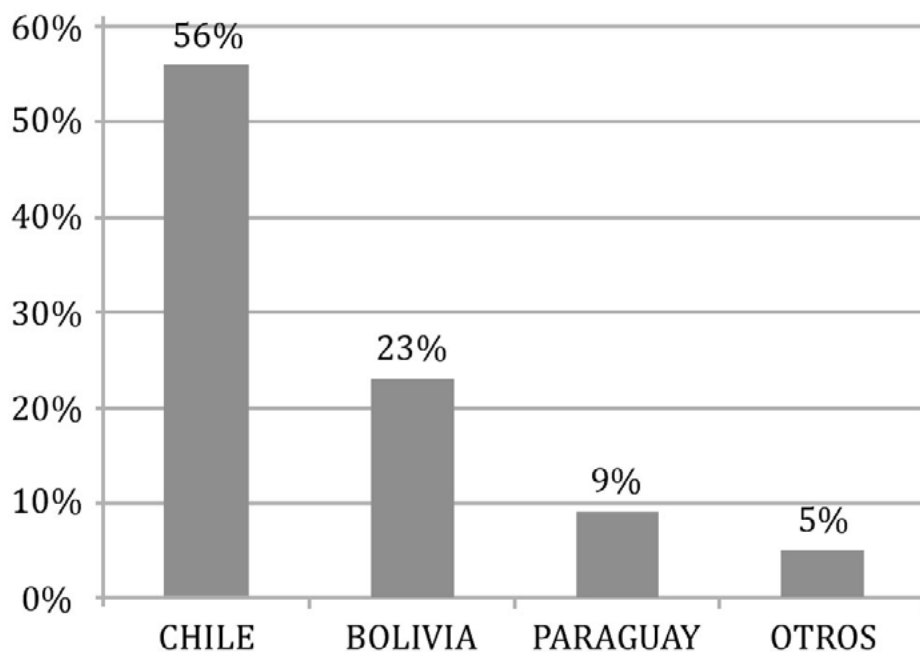
Fuente: Departamento de Estudios ZOFRI 2017.

Gráfico 2: Ventas ZOFRI Según Rubros 2015
(Miles de millones de US\$)



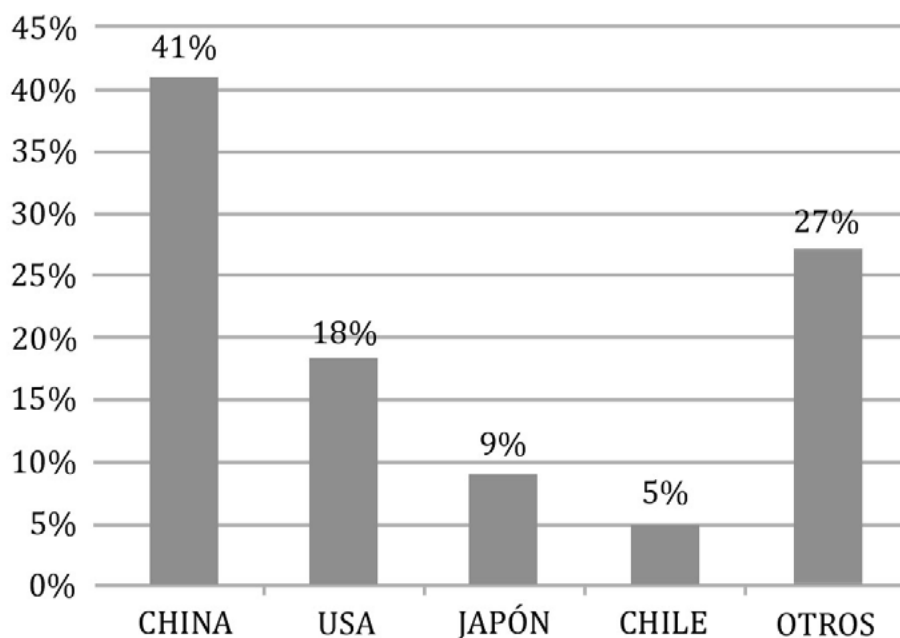
Fuente: Departamento de Estudios ZOFRI 2017.

Gráfico 3: Ventas ZOFRI según mercados 2015



Fuente: Departamento de Estudios ZOFRI 2017.

Gráfico 4: Principales países de origen de productos ZOFRI 2015



Fuente: Departamento de Estudios ZOFRI 2017.

Desde una mirada etnográfica, el contacto para la venta se logra por la presencia directa del comerciante en los recintos de la ZOFRI. Generalmente, el comprador boliviano llega con un camión y comienza su recorrido buscando mejores precios, variedades y también entablar “relaciones de confianza” con sus proveedores. Cuando lo logra, obtiene créditos a 30, 60 o noventa días. Se trata entonces de relaciones cultivadas en el mediano y largo plazo con los importadores chinos, ingresando en sus lógicas de *guanxi*. Vínculo cuya importancia es reconocida por una gama amplia de actores.

“Ese también tiene una relación (vendedor-comprador). Y siempre invita. Invita comerciante chino y cuando llega buenos clientes, buenos compradores, él siempre en noche (invita a) una cena estupenda. Ahí, en la mesa se construye la amistad. Más confirmación de la amistad. Y le da más confianza al conocimiento y para que siempre relacione bien. Y distribuidores también. Siempre tiene que tener una buena relación. Para que no tienen drama (sic). Ese también es buena relación *guanxi*. Para que ganara más confianza”. (Entrevista a empresario chino de ZOFRI, febrero 2017)

“Tomando lo que decía (...) es el boliviano que viene para acá y compra... y se establecen relaciones comerciales bastante duraderas, la fidelidad del casero yo creo que se da acá”. (Entrevista a Miembro del Directorio de ZOFRI S.A. Agosto 2017)

“Porque yo creo que al final esto es un gran supermercado, no andas con un carro, andas con un camión [...] una parte de nuestro negocio, que es el mall, que es lo que todo el mundo conoce cuando tú dices ZOFRI 10% de la venta acá es eso, el 90 está atrás [...] Entonces tienes todo un mundo que no es mall. (...) Para explicar esto imagínate un carrito, pero cambia ese carro de supermercado por un camión, un camioncito no tan grande tampoco porque tiene que moverse bien dentro de las calles y tú vas por los galpones. Entonces lo que pasa con el boliviano que viene para acá ya cacha donde comprar porque ha comprado por décadas y sacan compra dos televisores acá, un refrigerador acá dentro del galpón, saca 20 aire acondicionados de allá, no sé, 30 cocinas, ropa de allá y ahí arma su paquete, consolida la mercadería que decimos nosotros, y la manda a Bolivia”. (Entrevista a encargado de comunicaciones ZOFRI S.A. Agosto, 2017)

Destaca entonces el vínculo como un trato personal. Una vez que se desencadena la relación, cada parte debe cultivarla, hacer que poco a poco haya un *guanxi* más consolidado. En otras palabras, la mantención temporal del intercambio requiere traspasar la impersonalidad del mercado y la disolución del vínculo como simple transacción, para entablar un lazo social con otras características. Como lo expresa otro empresario:

“Claro, ésa es una compraventa, una compraventa normal. ¿Cierto? Pero con camino de relación largo. Ahí va, recién, va a salir *guanxi*. Primero como una cosa normal. Y ahí se va viendo. Si resulta el negocio se va profundizando y se establece *guanxi*”. (Entrevista a empresario chino de ZOFRI, febrero 2017)

“Un chino que conoce a un gerente de banco o un jefe de unidad de banco. Y otro no lo conozco, entonces siempre invitamos a una cena y presenta. Este es mi amigo. Empresario tanto tanto, este gerente de banco, tanto tanto... Ahí empieza a conocer, empieza la amistad. Y *guanxi* también influye mucho amistad... Es una filosofía china al final”. (Entrevista a empresario chino de ZOFRI, febrero 2017)

Un *guanxi*, entonces, que en ocasiones es nombrado como “amistad”, una amistad que prospera sólo junto con el negocio, según las actuales tendencias del beneficio utilitario de la relación. Es destacable que, independientemente de que el vínculo comprenda más personas o grupos, la deuda se lee en términos personales. Un sujeto concreto y particular es quien debe responder a las expectativas generadas por el don y la reciprocidad. *Guanxi* se activa siempre en términos personales. De eso se desprende, por ejemplo, que un “operador” simplemente pueda llevarse su cartera de clientes a otra empresa, pues son contactos propios, no de la institucionalidad. *Guanxi* no es traspasable. Por lo mismo, cada persona vive un espacio de libertad en su construcción, tanto en la extensión de su red como en su forma de operar.

Se debe remarcar que el fin monetario-material que puede guiar una relación no opera sólo como una lógica económica aislada en sí misma. Los criterios de reciprocidad chinos distinguen *qinqing* (relación que obliga al afecto que se deben los seres queridos), de *ganqing* (relación de emotividad que se deben los amigos) y *renqing* (relación que obliga a responder los favores ofrecidos). Estas tres obligaciones de “dar”, “recibir” y “devolver” marcan y permean también los espacios “económicos”.

Otro acomodo de *guanxi* en este enclave de distribución transnacional -considerando su legitimidad particularista- se observa en el tipo de relaciones con los agentes de la legalidad chilena. Puede servir como ejemplo el conflicto por la contratación de bodegueros y cargadores en ZOFRI (se ha mantenido, con diferentes énfasis, desde 2013 hasta hoy), que puede ser leído como paradigmático de las contradicciones entre la universalidad de una ley igualitaria y el acuerdo “particular” y jerárquico. Contradicción que según la literatura ad-hoc sería propio del mundo chino¹¹. Como muestra de uno de los escasos momentos en que la “segmentaria” comunidad china cobró identidad unitaria, en ese momento las asociaciones de empresarios tomaron partido defendiendo el trabajo “libre” de cargadores y bodegueros, con argumentos que legitimaban su operar al margen de lo estipulado por la ley chilena. Según esa ley, todos quienes desempeñan esas labores debían formar parte de un registro oficial de ZOFRI, asunto cuyo incumplimiento fue objeto -por lo mismo- de innumerables multas. El argumento chino apelaba a la legitimidad del libre acuerdo entre particulares, sin considerar la primacía -al menos formal- de la ley en un espacio regido por un estado. Abogaban por el trato directo entre empresario y cargador.

11 Tardíamente, la Constitución China incorporó en 1982 el principio básico de un gobierno regido por leyes y no personalizado. Su artículo 5 consigna que todos los órganos del Estado “deben acatar la ley” y que ningún individuo u organización está más allá de la Constitución y la ley. Su artículo 33 indica que todos los ciudadanos son iguales ante la ley. Reforzando la idea de un país en tránsito hacia el Imperio de la Ley, es destacable que sólo el 2013 estableció un Código Civil nacional.

“En ZOFRI todos los días hay fiscalía, está viendo quién está descargando contenedor y si no está certificado, no está legal, pone la multa, en cualquier momento va la multa, esa es la parte del ZOFRI que esta malo. Por ejemplo si (a los cargadores) el contenedor mío a ellos le gusta porque es algo liviano y también porque trabajo rápido... como en media hora puede terminar un contenedor y puede ganar al tiro cuánto dinero! (Y si) en ese momento esa empresa también quiere descargar rápido (...) por eso, estaban buscando algunos cargadores sin credencial y esa persona al igual que ellos también quiere trabajar, quiere ganar y allá necesitan más personas pero no hay persona con credencial, pero sí la empresa contrata trabaja con esa persona, ZOFRI viene a fiscalía y viene una multa, ¿sabe cuánto? Quinientos mil pesos por un contenedor”. (Entrevista a empresaria china de Iquique, Agosto, 2018)

Luego de la mediación del consulado de la RPC, el conflicto terminó con la entrega de autorizaciones, por parte de ZOFRI S.A., a todos los cargadores que recibieron una capacitación, ampliando así el registro oficial que hasta ese momento era calificado como un “monopolio” según los chinos. En la práctica, se trató de una adaptación a las legitimidades locales, en sociedades que también viven la tensión entre el “imperio de la ley” y actores de escenas “informales”, no menores, por referirnos sólo al espacio del comercio en su relación con la Ley (Tassi, 2012a; Cardin, 2014; Garcés, Moraga y Maureira, 2016; Pinheiro-Machado, 2018). En el caso chino, su ingreso discursivo suele ser aliado de las versiones más liberales de dicha pugna. Desde ese punto de vista, estos empresarios hacen una directa analogía entre el fundamento “igualitario” de la ley nacional y las restricciones a la libertad individual, a las que identifican como más propias de un Estado “comunista”, en boca de un importador de esa nacionalidad. En su discurso, que hace coincidir la libertad individual con la libertad del mercado, toda normativa en ese ámbito es considerada una “restricción”, un nudo autoritario y burocrático, asumiendo, sin decirlo, las tesis de un liberalismo exacerbado. La ley, desde esa perspectiva, es leída sin diferencias entre jerarquización y dominación, entre autoridad política y explotación. Ante esto, resulta difícil no proponer que ésta sería una de las vías comunicantes y quizás una posibilidad de encuentro de estructuras como *guanxi* en un espacio “capitalista” como el estudiado¹².

En el mundo chino, quizás por lo mismo, se identifica con claridad un choque entre la “libertad” de *guanxi* y la “libertad” dentro de la ley. Con esto no queremos indicar que actúen al margen de ella, al contrario, pues se esmeran en cumplir sus dictados. Sólo apuntamos a los necesarios roces y ensamblajes de una estructura con profundidad histórica que condiciona prácticas concretas en el actual contexto de llegada.

12 Casos similares se han analizado en otras sociedades socialistas que vivieron una transición hacia una economía de mercado con un débil sistema legal. Prácticas como el blat en Rusia (Ledeneva, 1998) o la “nomenclatura empresarial” conocida como srodowisko en Polonia (Wedel, 1992) ejemplifican lo anterior.

Conclusiones

La Zona Franca de Iquique se ha constituido en uno de los principales enclaves de ingreso de productos chinos en América Latina. Su rol en la cadena global de estas mercancías, principalmente en tránsito hacia Bolivia y Paraguay, obliga al contacto de actores de variadas culturas, *habitus* comerciales y disposiciones sociales con múltiples orígenes. Los empresarios chinos allí presentes, provenientes en su mayoría de zonas de alto poder económico en China o bien representantes de familias transnacionales con alta capacidad de acumulación de capital, mantienen en común la necesidad de establecer *guanxi* (relaciones) con los nativos, en su lucha por posicionarse en un campo determinado.

La estructura de *guanxi*, si bien funciona en un marco definido por las relaciones de reciprocidad y sus obligaciones de dar-recibir-devolver, no se evidencia aquí como un fundamento cultural inmutable, sino más bien al contrario, resulta sorprendente su capacidad de adaptación en un contexto de modernización emergente. Proponemos que, en el caso de los chinos de la Zona Franca -entendida como un punto de una red transnacional que abarca los espacios fronterizos mencionados anteriormente -, la práctica de las relaciones *guanxi* ensambla con estructuras sociales nativas, lo que permite y potencia su accionar. En este capítulo hemos intentado esbozar sólo algunos de estos elementos en común, reflejando tensiones que, si bien fueron descritas desde el punto de vista de los actores chinos, están vivamente presentes en los espacios sociales que transitan sus mercancías.

Referencias bibliográficas

- Albó, X. (2002). *Identidad Étnica y Política*. La Paz, Bolivia: Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA).
- Alston, J. (1989). *Wa, Guanxi, and Inwa: managerial principles in Japan, China, and Korea*. *Business Horizon*, 26-31.
- Beltrán, A. J. (2003). *Los ocho inmortales cruzan el mar*. Barcelona, España: Ed. Bellaterra, 2003.
- Butterfield, F. (1982). *China: Alive in the Bitter Sea*. New York, Estados Unidos: Time Books.
- Cai, Y. (2008). Social Conflicts and Modes of Action in China. *Australian Journal Chinese Affairs, The China Journal*, N° 59.
- Cardin, E. G. (2014). La historia de una vida en situación de frontera: migración, superación y trabajo en el "circuito sacoleiro". *Revista de Estudios Sociales, Vol 48*, 100-109.
- Chua, V., y Wellman (2015). Social network in in East and Southeast Asia I: National characteristics institutions, network capital, and *guanxi*. *American Behavioral Scientist*. 59(8), 903-913.
- Crissman, L. W. (1967). The segmentary structure of urban overseas Chinese communities. *Man*, 2(2), 185-204.
- Dufy, C. y Weber, F. (2009). *Más allá de la gran división: sociología, economía y etnografía*. Buenos Aires, Argentina: Antropofagia.
- Garcés, A. y Moraga, J. (2016). Ground Transportation and new interconnections between aymara society and the economy. *Chungara, Revista de Antropología Chilena. Volumen 48*, N° 3. 441-451.
- Garcés, A., Moraga, J., y Maureira, M. (2016). Tres movilidades para una ruta: Espacio, comercio y transnacionalidad boliviana en Tarapacá. *Estudios atacameños, (53)*, 205-220. Recuperado de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-10432016000200011&lng=es&tlng=es.
- Guthrie, D. (1998). The declining significance of *guanxi* in China's economic transition. *China Quarterly*. 145-82.

- Hammond, S.C., y Glenn, L.M. (2004). The ancient practice of Chinese social networking: *Guanxi* and social network theory. *E:CO Special Double Issue Vol. 6 Nos. 1*, Vol.6, 24-31.
- Huang, H. (2013). Signal left, turn right: central rhetoric and local reform in China. *Political Research Quarterly*, 66(2), 292-305.
- Jacobs, J. B. (1979). A preliminary model of particularistic ties in Chinese political alliances: kan-chi'ing and kuan-his in a rural Taiwanese township. *The China Quarterly*, N° 78, 237-273.
- Ju, W., Zhou, X., y Wang, S. (2019). The impact of scholars' *guanxi* networks on entrepreneurial performance—The mediating effect of resource acquisition. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 521, 9-17. doi: 10.1016/j.physa.2019.01.066
- Karsenti, B. (2009). *Marcel Mauss. El hecho social como totalidad*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Antropofagia.
- Ledeneva, A. (1998). *Russia's Economy of Favors: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge, Estados Unidos: Cambridge University Press,
- Lee, D.J.; Pae, J.H. y Wong, Y.H. (2001). A model of close business relationships in China (*guanxi*). *European Journal of Marketing*, Vol. 35, 51-69.
- Lovett, S., Simmons, L.C., y Kali, R. (1999). *Guanxi* versus the market: Ethics and efficiency. *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, 231-41.
- Luo, Y. (1997). Guānxi-principles, philosophies, and implications. *Human Systems Management*, 16, 43-51.
- Maucourant y Plociniczak. (2013). The Institution, the Economy and the Market: Karl Polanyi's Institutional Thought for Economists. *Review of Political Economy*, 25:3, 512-531. doi: 10.1080/09538259.2013.807675
- Mauss, M. (2008) [1950]. *Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques [1924]*. En *Sociologie et anthropologie*. Paris, Francia: PUF.
- Michelson, E. (2007). Climbing the Dispute Pagoda: Grievances and Appeals to Official Justice System in Rural China. *American Sociological Review*, Vol. 72, 459-85.

- Millington, A., Eberhardt, M., y Wilkinson, B. (2006). Guānxi and supplier search mechanisms in China. *Human Relation*. SAGE, Vol. 59, p. 505.
- Moraga, J. (2010). *Chinos en Asturias. La reciprocidad en el imperio del cálculo*. Asturias, España: Red de Museos Etnográficos de Asturias y Museo del Pueblo de Asturias.
- Moraga, J. (2018). Reparto comunitario y gasto agonístico: diferenciaciones y hegemonías entre antiguos y nuevos migrantes chinos en Chile. *Rumbos TS. Un espacio crítico de reflexión en ciencias sociales* 17, 133-152.
- Nathan, A. (1985). *Chinese Democracy*. Berkeley, Estados Unidos: University of California Press.
- Nieto, G. (2007). *La inmigración china en España: una comunidad ligada a su nación (Vol. 246)*. Madrid, España: Los Libros de la Catarata.
- Pae, J. H., Wong, Y.H., y Lee, D.J. (2001). A Model of Close Business Relationships in China (*guanxi*). *European Journal of Marketing*, volumen 35, número 1 (2), 51-69.
- Pinheiro-Machado, R. (2005). La garantía soy yo. Redes locais e transnacionais de comércio popular–camelôs e sacoleiros (Brasil-Paraguay). Disertación en la Universidad Federal de Río Grande del Sur. Porto Alegre, Brazil.
- Pinheiro-Machado, R. (2008). China-Paraguay-Brasil: uma rota para pensar a economia informal. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 23(67), 117-133. doi.org/10.1590/S0102-69092008000200009
- Pinheiro-Machado, R. (2018). *Counterfeit Itineraries in the Global South. The human consequences of piracy in China and Brazil*. Inglaterra, Londres y Estados Unidos, Nueva York: Routledge.
- Polanyi, K. (1977). La fallace economiste, en *Le Bulletin du MAUSS*, No 18, junio de 1986, 11-26. Traducción de un extracto de *The Livelihood of Man*, Nueva York-San Francisco-Londres: Acadmemic Press.
- Polanyi, K. (1983). *La Grande Transformación* (primera edición, 1944). París, Francia: Gallimard, en Ed. cast.: *La gran transformación, Endymion, Ediciones de la Piqueta, 1989*.
- Saavedra, A. (2018). Las asociaciones empresariales chinas en Santiago de Chile. Políticas y jerarquías en torno a la construcción de un estatus. *Rumbos. Un espacio crítico para la reflexión en ciencias sociales*, 198-225.

- Sahlins, M. 1983. [1974]. *Economía de la edad de piedra*. Madrid, España: Editorial Akal.
- Simmons, L. C., y Munch, J. M. (1996). Is relationship marketing culturally bound?: a look at *guanxi* in China. *Advances in Consumer Research*, Vol. 23, 92-96.
- Tassi, N. (2012). *La otra cara del mercado: economías populares en la arena de lo global*. La Paz, Bolivia: ISEAT, Bro Für die Welt, IIED y Centro Mainumby Ñakurutú.
- Tassi, N., Arbona, J. M., Ferrufino, G., Rodríguez-Carmona, A. (2012). El desborde económico popular en Bolivia. Comerciantes aymara en el mundo global. *Revista Nueva Sociedad* n° 241, 94-105.
- Tsui, A.S, Schoonhoven, C.B., Meyer, M.W. et al. (2004). Organization and management in the midst of societal transformation: The People's Republic of China. *Organization Science*, Vol. 15, 133-44.
- Yang, M. (1994). *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca, Estados Unidos: Cornell University Press.
- Wedel, J. (1992). *The Unplanned Society: Poland during and after Communism*. Estados Unidos, Nueva York: Columbia University Press.
- Wu. X, Ramesh, M., Howlett, M. y Gu Q. (2016). Local Government Entrepreneurship and Global Competitiveness: A Case Study of Yiwu Market in China. *China An International Journal*, CIJ Vol. 14, 3.
- Zhong, Y. y Zhong. (2009). *Communities, Crime Social Capital in Contemporary China*. Estados Unidos, Nueva York e Inglaterra, Londres: British Library.
- ZOFRI S.A. (2017). *Carta del Presidente. Memoria 2017*. Recuperado de: <https://www.zofri.cl/es-cl/Paginas/Home.aspx>
- Zweig, D. (1997). *Freeing China's Farmers: Rural Restructuring in the Reform Era*, Armonk. Estados Unidos, Nueva York: ME Sharpe.

Entrevistas:

- 1- Vicedcónsul de China en Iquique, junio 2018.
- 2- Empresario Chino de Iquique, febrero 2017.
- 3- Director de ZOFRI S.A, Iquique, agosto 2017.
- 4- Empresario Chileno de ZOFRI S.A, Iquique, junio 2018.
- 5- Empresaria China de Iquique, junio 2018.
- 6- Empresario Chino de Iquique, junio 2018.
- 7- Encargado de Comunicaciones de ZOFRI, agosto 2017
- 8.- Empresario chino de ZOFRI, Iquique, 2018.