
ARTÍCULOS

LA SANGRE Y EL DINERO. LOS PATRONES FAMILIARES EN LAS REDES DE COMERCIANTES TRANSNACIONALES CHINOS EN CHILE*

THE BLOOD AND THE MONEY. FAMILY PATTERNS IN CHINESE TRANSNATIONAL TRADERS NETWORKS IN CHILE

Jorge Moraga R.¹

Universidad Central de Chile

Giselle Invernón D.²

Universidad Católica del Norte (Chile)

Recibido: 15 de julio de 2020; Aprobado: 14 de junio de 2021.

Cómo citar este artículo / Citation: Moraga R., Jorge y . Invernón D., Giselle. 2022. "La sangre y el dinero. Los patrones familiares en las redes de comerciantes transnacionales chinos en Chile". *Disparidades. Revista de Antropología* 77(1): e010. doi: <<https://doi.org/10.3989/dra.2022.010>>.

RESUMEN: En este artículo analizamos la relación entre los patrones familiares y las prácticas económicas de las redes comerciales chinas en su expansión hacia Latinoamérica. Durante los últimos diez años los comerciantes chinos instalados en España, principalmente familias de la provincia de Zhejiang, han comenzado a desplazarse hacia América Latina, en especial a Chile, controlando extensas cadenas globales de mercancías que penetran desde allí a otros países sudamericanos. Describiremos en primer lugar sus características para luego discutir cuáles de ellas potencian o dificultan su lógica empresarial y su expansión comercial.

PALABRAS CLAVE: Familias chinas; Empresariedad china; Migración china en Chile; Confucianismo.

ABSTRACT: In this article we analyze the relationship between family patterns and the economic practices of Chinese commercial networks in their expansion into Latin America. During the last ten years, Chinese merchants settled in Spain, mainly families from the Zhejiang province, have begun to move to Latin America, especially Chile, controlling extensive global chains of goods that penetrate other South American countries. We will first describe its characteristics and then discuss which of them enhance or hinder its business logic and business expansion.

KEYWORDS: Chinese Families; Chinese Entrepreneurship; Chinese Migration in Chile; Confucianism.

Copyright: © 2022 CSIC. Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia de uso y distribución Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

1 Este artículo se realizó con el apoyo del proyecto Fondecyt 11 160 648 «Migraciones chinas en Chile: relaciones, conflictos y territorios» de la Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo de Chile (ANID). Agradecemos también a Wu Yifan por su apoyo en las traducciones en chino.

1 Correo electrónico: simpulum@yahoo.com . ORCID iD: <<https://orcid.org/0000-0002-3230-9526>>.

2 Correo electrónico: giselledge@gmail.com. ORCID iD: <<https://orcid.org/0000-0002-4307-1912>>.

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos diez años se ha constatado un aumento de la migración china hacia Chile. Es un nuevo flujo originado principalmente en la provincia de Zhejiang, cuyos nativos, como se sabe, desarrollaron en primer lugar redes migratorias en Europa (Beltrán 2003), desde donde comenzaron a aventurarse a Sudamérica buscando nuevos horizontes tras la crisis económica mundial de fines de la primera década del 2000³. Una de las particularidades de estos *Huáqiao* (华侨-chinos de ultramar) consiste en que mayoritariamente forman parte de «consorcios familiares» que mantienen relaciones de alta flexibilidad en la oferta de mercancías ante demandas puntuales en las más variadas partes del mundo (Wu *et al.* 2016). Dos de los principales lugares de entrada hacia los mercados sudamericanos, la Zona Franca de Iquique (ZOFRI) y el puerto de Arica (ambos en Chile), son controlados por estas redes (Moraga e Invernón 2020). Desde allí las mercancías son transportadas hacia la frontera Chile-Bolivia (hacia los pueblos de Colchane y Tambo Quemado), en un circuito muchas veces mediado por elites transportistas indígenas, en especial aymaras (Garcés y Moraga 2016), para ingresar así a Bolivia y luego a Paraguay cruzando la Cordillera de los Andes por la Puna de Atacama -a más de cuatro mil metros de altura- a través de pasos tanto legales como clandestinos (Garcés, Moraga y Maureira 2016; Muñoz y Garcés 2021). En Bolivia sus mercancías son omnipresentes en ferias populares como Uyustus y Eloy Salmón en La Paz, la capital, lo que ha provocado transformaciones relevantes en las prácticas y relaciones sociales (Tassi *et al.* 2013; Müller 2017). Las que llegan a Paraguay constituyen un gran depósito para el mercado de Brasil (Pinheiro-Machado 2018).

En el caso chileno, China se ha transformado en el principal socio comercial, desplazando en los últimos años la tradicional primacía de Estados Unidos (Aduanas Chile 2020). En Santiago de Chile (la capital del país), los chinos y sus mercancías se concentran en el barrio Unión Latinoamericana, un antiguo sector comercial situado a un costado de la principal estación de trenes de la ciudad. Su presencia ha transformado las relaciones sociales y la espacialidad pública del lugar (Chan, Ramírez y Stefoni 2019), convirtiéndolo

en un gran nodo de distribución de mercancías para la zona central de Chile (Invernón 2021).

Los chinos, si bien representan solo el 5% del total de migrantes en Chile, han tenido un crecimiento significativo en los dos últimos decenios. El Censo de 2002 contabilizaba apenas 1653 (Instituto Nacional de Estadísticas 2003), en contraste con los 13 533 con permanencia definitiva registrados al 2020 (Departamento de Extranjería y Migración 2021). No existen estadísticas sobre sus orígenes regionales, pero investigaciones en terreno constatan dos núcleos principales: las provincias de Guangdong y Zhejiang (Moraga 2018). La «antigua migración» de guangdoneses, que hegemonizaba la colectividad (Chou 2004; Galaz-Mandakovic 2012), principalmente dedicada al negocio de los restaurantes de comida china, ha comenzado a ser desplazada por «chinos nuevos», que forman parte de estas redes comerciales transnacionales. Ambos grupos se concentran mayoritariamente en la Región Metropolitana de Santiago (67 %) (Departamento de Extranjería y Migración 2021). Si se pone el foco en el país, más del 50 % de ellos se ubica en el tramo de edad entre los 30 y los 44 años y un 42 % son mujeres. Para el tema que nos inquieta, una de sus características más relevantes es que un 28,5 % señala dedicarse a actividades empresariales, lo que contrasta fuertemente con el 1,4 % de empresarios que declara en promedio la migración de todas las demás nacionalidades (Departamento de Extranjería y Migración 2021).

Según algunos, esta dinámica empresarial respondería a un *habitus* capitalista con al menos mil años de existencia en China (Gates 1996) y en el caso de Zhejiang estaría vinculado a un supuesto *ethos* comercial simbolizado en una de sus principales ciudades, Wenzhou, que desde fines del siglo XX ha sido considerada el prototipo de la economía de mercado, un ejemplo capitalista conocido como «Modelo Wenzhou»⁴. En Zhejiang se ubican en la actualidad algunos de los principales centros de distribución de mercancías para el Tercer Mundo y América Latina, como la ciudad de Yiwu -conocida como la «capital mundial» de las mercancías de bajo costo (Tsai 2007; Lin 2010)- y el gran puerto exportador

3 No debe olvidarse que el 90% de los chinos de España provienen de esa provincia (Beltrán 2003).

4 La llamada teoría «pragmatista» (*shìgōngxuéshuō* 事功学说) de la escuela Yongjia, por ejemplo, ya en la Dinastía Song del Sur (1127–1279), estimulaba un tipo de gobierno que tuviera en el comercio una de sus bases (Cai 1999).

de Ningbo. Para explicar el auge de estas redes es necesario recordar que una de las características de las reformas post Mao (*Gǎigékāifàng* 改革开放-Reforma y Apertura) es su reconocimiento y estímulo a prácticas sociales que legitimaban no solo la libertad individual, sino también su enmarcamiento en relaciones de parentesco y lealtad cuya base se encontraba en las familias (*jiā* 家). Fue la familia la unidad sobre la que recayó, por ejemplo, la autonomía de la producción tanto en el «Sistema de Responsabilidad por Contrato Familiar» aplicado en las zonas rurales (Reisch y Vermeer 1992), como en las licencias de *gètǐhù* 个体户 (pequeñas empresas familiares) entregadas en zonas urbanas, instituciones que liberalizaron el trabajo más allá de la planificación central (Hsu 2007)⁵. En gran medida producto de las reformas, en la actualidad en China más del 90 % de las empresas privadas son pequeñas empresas familiares, cifra que en Zhejiang sube casi al 100 % (Lin 2006; Lin 2010; Lin 2011; Wang 2016). Pese a los intentos de formalización y campañas del Estado, se trata de familias que funcionan generalmente fuera de los sistemas de préstamos bancarios, al margen de relaciones contractuales y del igualitarismo de la ley universal. Operan sobre la base de relaciones particularistas, establecidas en una estructura de deudas que primeramente se funda en el parentesco.

Esta provincia es la base de redes globales de pequeños y medianos comerciantes que con un reconocido peso simbólico y económico, controlan el mercado mundial de innumerables productos, como juguetes, encendedores, botones, prendas textiles de diverso tipo, zapatos, complementos de vestuario y artefactos sanitarios, entre otras múltiples

5 En las zonas no urbanas, las «Reformas Rurales», que comenzaron con un experimento en la localidad de Xiaogang, en la provincia de Anhui, dismantelaron las cooperativas agrícolas e instauraron el «Sistema de Responsabilidad por Contrato Familiar», el cual estableció una «cuota de producción y trabajo» asumida por cada familia. El trato permitía que todo lo producido más allá del compromiso con el Estado podía ser vendido de manera particular, con ganancias para la familia productora. El modelo fue un éxito que rápidamente escaló a nivel nacional (Huang 2013: 299). Por su parte en las ciudades comenzaron a entregarse licencias para trabajos autónomos o pequeñas empresas familiares, llamadas *getihu* (个体户), en un modelo que pasó de ser una excepción para «integrar fracasados» a ser considerado la «gran invención» del pueblo y el gobierno chinos (Hsu 2007: 128).

mercancías, y que en los últimos años ha comenzado a impactar mercados mundiales de maquinarias, tecnología y electrónica (Luo 1997; Lin 2011; Wu *et al.* 2016).

Son estas familias, que se instalaron en Chile durante la última década, las cuales constituyen nuestro sujeto de estudio y en torno a las cuales nos preguntamos por el rol de los patrones familiares en las lógicas económicas que operan en sus redes.

Con este fin, el presente análisis se basa en el trabajo de campo realizado principalmente en Santiago de Chile, el cual contempló la observación etnográfica en comercios chinos del barrio Unión Latinoamericana y la realización de 21 entrevistas a empresarios, trabajadores y familiares integrantes de estas cadenas comerciales, entre los años 2017 y 2020. El trabajo de campo incluyó también la estancia de un mes en Zhejiang (China), el año 2018, donde se entrevistó en sus lugares de origen a integrantes de 3 familias de empresarios asentados en Chile, además de una entrevista con el encargado de la Oficina de Asuntos de los Chinos de Ultramar (侨务办公室) de Qingtian⁶.

Para abordar la mencionada pregunta es necesario tener a la vista las principales características de las familias chinas (*jiā* 家) y las discusiones respecto a su lugar en el desarrollo de la empresariedad moderna en China.

En primer lugar, se debe considerar que se trata de familias que en poco más de cien años han transitado de una «estructura elemental» de parentesco a una «estructura compleja». Es decir, tiene escasa profundidad histórica el paso de la definición de un cónyuge «compulsado socialmente», a una elección que no implica necesariamente dicha determinación, es decir, en la que prima la libertad del individuo (Lévi-Strauss 1950: 541). El antiguo sistema, conocido como *Tchao Mu*, contemplaba muy precisas obligaciones recíprocas entre sus términos. Su complejidad era tal, al definir -por ejemplo- términos de parentesco y reglas hasta una novena generación, que Kroeber lo señaló como «el más perfecto que haya surgido de la imaginación de los hombres», con relaciones entre sí mucho más extensas y definidas «que cualquier sistema europeo» (Kroeber 1932: 156). Lévi-Strauss fue bastante más allá, al

6 Institución oficial encargada de los temas relacionados con los migrantes chinos.

plantear que «permite expresar con una precisión casi matemática cualquier situación de parentesco», por lo cual «aparece como un sistema sobredeterminado» (Lévi-Strauss 1950: 396). Ante eso, por su rigurosidad inclusiva y «exacta», por su nivel de racionalidad «artificial», sería imposible explicarlo, quizás como el mismo Lévi-Strauss hubiera deseado, ni por una evolución espontánea ni por las luces de alguna categoría inconsciente: «Todo en él proclama que es un sistema promulgado. Fue fabricado, y fabricado con cierta intención» (Lévi-Strauss, 1950: 396). Lo cual resulta un dato revelador: es un sistema promulgado oficialmente que se mantuvo por siglos desde las reformas confucianas del siglo III a.C., que reglamentó los términos de parentesco, sus alianzas, restricciones y obligaciones. Es decir, la creación «desde arriba» de una estructura de reciprocidades que mantiene ecos hasta hoy.

En segundo lugar, es necesario recordar que para el confucianismo el orden social depende de «cinco relaciones humanas» (*wǔlún* 五伦) basadas en el parentesco. El padre tiene un vínculo de jerarquía hacia su esposa e hijos, el hermano mayor hacia el menor y las generaciones de más edad hacia las menores. Los padres deben ser «virtuosos» y buscar la «benevolencia» (*rén* 仁), máxima aspiración confuciana, mientras los hijos les deben «piedad filial» (*xiào* 孝), la cual incluye obediencia y lealtad, pues a ellos les deben la vida (Lin 2006; Li 1997; Whyte 1996). Es decir, el individuo se insertó tradicionalmente en una estructura de deudas y jerarquías parentales. Estas obligaciones permearon incluso las normas legales, pues las responsabilidades penales dependían de la cercanía con algún miembro de la familia, en una lógica que comenzó a ser revertida tras la caída del imperio Qing, a fines de 1911. Recién el Código Civil del Guómíndǎng de 1931, por ejemplo, estipuló por primera vez la igualdad de géneros, la posibilidad de las mujeres de elegir al cónyuge y el derecho al divorcio, en un intento por modificar prácticas culturales de larga duración que continuó tras la revolución de 1949. Entre otras transformaciones, ha sido la Ley del hijo único de 1979 la que finalmente ha disuelto el antiguo sistema de parentesco, mas no muchas de sus prácticas asociadas, confirmando una realidad al parecer también de larga duración: el peso del Estado en China -imperial, republicano o comunista- en la nomenclatura y regulación de las obligaciones y patrones familiares.

En ese contexto, los estudiosos de China se han visto divididos en torno a las formas de leer el rol de la familia y sus patrones en la vida económica, en especial en el comercio y la empresa.

Casi sin apelación desde comienzos del siglo XX, una lectura culturalista dominó la escena, enfatizando la ética confuciana y su inclinación «familista» como el principal obstáculo para el desarrollo del capitalismo, la industria y la empresa moderna en China. Max Weber, uno de sus pilares, explicó dicho «retraso» por los pesados «grilletes» de las obligaciones familiares, «poderosos tentáculos» que impedían el progreso en China. Si a eso se sumaba la legitimidad de relaciones particularistas en la base social y una burocracia enquistada históricamente en el poder, era un contexto ideal para impedir la emergencia de una burguesía y, con ella, de un empresariado moderno enfocado en la inversión de capital⁷.

Las tesis de Weber marcaron durante casi un siglo las investigaciones occidentales. La falta de «empresarios» y de «ética empresarial» en China fue asumida como un dato poco cuestionable. Los argumentos apuntaban a que los comerciantes chinos, en vez de invertir el capital en la reproducción del mismo, en nuevas empresas productivas, lo desviaban a usos no económicos, en signos de prestigio como comprar tierras no productivas, diseñar jardines o tumbas con delicado valor estético pero no rentables, o ingresar en la búsqueda de símbolos de élite, como la adquisición de libros u objetos de arte (Balazs 1964 [1950]; Feuerwerker 1958; Cochran 1980). No debe sorprender la potencia de esa mirada en las décadas posteriores, en especial entre los seguidores de las teorías de la modernización (Parsons 1971; Madge 1974).

Las críticas también estaban presentes desde el mundo chino, muy seguras del impacto negativo de sus patrones familiares en cualquier intento de ingresar en esos espacios deseados de la modernidad occidental. El campo intelectual chino de las décadas de 1920 y 1930 estuvo dominado por el discurso de los reformistas de Mayo de 1919 y luego por la épica revolucionaria. Un punto en común fue la crítica a «la

7 Según se pregunta Weber: ¿Por qué la revolución industrial ocurrió primero en occidente? ¿A qué se debe que Japón, después de 1868, haya sido capaz de un importante desarrollo económico, respondiendo el desafío Occidental, mientras no es posible en China? (Weber 1997).

tiendita de Confucio» como principal fuente de miseria personal, de dominación e infelicidad (Deng 1993). El propio Lu Xun, padre de la literatura china moderna, fue uno de los mayores entusiastas en derribar «la tiendita». En sus palabras, el confucianismo es «esencialmente caníbal»: devora a la juventud en un orden conservador que obliga a mantener viejas prácticas. No es sorpresa entonces que Mao también haya sido firme contra una ideología fundamental para mantener privilegios de clase (Witke 1967). La Revolución Cultural continuó esa línea, transformando en un espectáculo reiterado la quema pública y masiva de textos confucianos.

Es decir, tanto en la academia china como en la Occidental se asumió que las obligaciones familiares eran un obstáculo al desarrollo económico moderno. La familia anularía el interés individual y la libertad personal, y con ello, la posibilidad de competencia. Ante una economía occidental pletórica de individualismo e iniciativa, China se anquilosaría en un tipo particular de colectivismo, el familiar. El sujeto estaría anulado por la lealtad parental, el *xào* 孝 y la sumisión a los mayores, limitando la posibilidad de asumir riesgos individuales e innovar, elementos que se han considerado claves para el éxito en la sociedad moderna (Whyte 1996). Como la lealtad es incuestionable, por ejemplo, la familia estaría obligada a mantener en sus puestos de trabajo a parientes con pocas capacidades, generando un obstáculo para la empresa eficiente y competitiva. Por la misma ética jerárquica, la creatividad e iniciativa de los hijos o de la mujer serían imposibles sin la anuencia del padre o esposo.

En esa lógica también sería crítico el «pronatalismo confuciano» que lee la prosperidad en relación con el número de hijos. Práctica opuesta a la posibilidad de enriquecimiento, pues las familias tenderían a mantener más hijos que los recomendables «racionalmente». Asunto que entre otras consecuencias implica la inevitabilidad de ciclos cortos de pobreza o riqueza en pocas generaciones, condenando a las familias a la imposibilidad de una estabilidad económica racionalizable más allá del corto plazo (Whyte 1996).

Se trataría entonces de una estructura atrapada en la inmovilidad de la prescripción social y el colectivismo, alejada de la racionalidad contable y de la libertad individual.

Pero desde fines del siglo XX, ante el incuestionable éxito global de la economía china, con empresas de diverso tipo -desde pequeños emprendimientos

familiares hasta gigantes transnacionales- tomó fuerza una segunda mirada. Las tesis «neofuncianistas» comenzaron entonces a explicar el éxito justamente por lo que antes explicaba el fracaso: los valores confucianos y las obligaciones familiares (Yü 2004 [1985]). Con un sesgo culturalista tan marcado como sus predecesores, incluso descollaron verdaderos predicadores de la buena nueva confuciana, como el carismático Tu Weiming, quien se ha especializado en tours mundiales y conferencias planetarias explicando que el confucianismo de alguna manera puede ser la salvación del mundo (Tu 1985; Tu 2010)⁸. Lo común a estas ideas es que se apoyan en conceptos de la escuela *rújiā* 儒家 (literalmente «Escuela de maestros»), una de las fuentes teóricas de Confucio.

En resumen, su éxito muchas veces se ha analizado desde una mirada esencialista que destaca el rol de las prescripciones confucianas en los roles familiares y en los lazos particularistas de relaciones tipo *Guānxi*, cuyos fundamentos estarían en una ética colectivista de lealtad familiar y confianza (Yang 1994; Guthrie 1998; Luo 1997; Hammond y Glenn 2004; Tsai 2007; Hu, Schaufeli y Taris 2016). En el polo opuesto, como vimos, otros autores han fijado el análisis en los obstáculos que precisamente constituyen esas relaciones familiares para el desarrollo y expansión mundial (Fairbank 1960; Parsons 1971; Weber 1997, entre otros). Sin embargo, ambos enfoques son cuestionables pues se basan en un estereotipo orientalista que critica o defiende una esencia cultural (Greenhalgh 1990; Ong 1999; Gold, Guthrie y Wank 2002). El punto es que en la actualidad, a través de su desplazamiento, migración y comercio, las familias chinas han sido agentes claves en la construcción del capitalismo del siglo XXI, elaborando nuevas y flexibles modernidades que se construyen en torno a sus vidas transnacionales y marcadamente en la Cuenca del Pacífico (Pinheiro-Machado 2018).

8 Es indudable que no es determinista la relación entre el confucianismo y la emergencia del capitalismo en China, pese a la insistencia de algunos académicos como Yü Ying-shi en su estudio «La ética confuciana y el espíritu del comerciante» (Yü 2004 [1985]). De manera similar, también resulta inconducente comprender el confucianismo como una fuerza inmutable, sedimentada en la cultura (*jidian*) de unos sujetos que la reproducen desde una estructura profunda (*shenceng jiegou*), única de China (*wenhua xinli jiegou*), como supone Li Zehou, al proponer que confucianismo es sinónimo de cultura Han, incluso un arquetipo colectivo inconsciente (Li 1980 y 1990 en Makeham 2008: 119).

Resulta interesante, entonces, analizar sus lógicas internas, las persistencias, adaptaciones o acoples de sus legitimidades tradicionales -ya mutantes también en origen- en un contexto tan distinto para ellas como podría ser un capitalismo sudamericano⁹.

En ese sentido, el presente análisis permite tensionar comportamientos y premisas que la teoría económica liberal considera universales o innatos de lo humano. Solo por nombrar algunas de las prácticas de estas familias que contradicen estos supuestos: el compromiso laboral contempla en ellas una noción de trabajo que trasciende la relación salarial, pues muchas veces no existe, a la vez que el pago no es solo mediante dinero; tampoco prima la «impersonalidad» del mercado, pues el vínculo «personal» es indispensable para el éxito o incluso la posibilidad de cualquier negocio relevante; el ahorro, acto considerado la base para cualquier empresa capitalista entendida como inversión, en este caso suele disolverse en préstamos sin intereses ni certezas de plazo fijo de devolución en redes familiares o amistades con las cuales se genera un acuerdo no contractual, sin tiempo, pero en deuda. Un punto relevante, entonces, es el lugar de este tipo de deuda en el equilibrio y continuidad de dichas redes comerciales en su éxito expansivo en diferentes sitios del mundo, en tanto las constituyen.

Cuestionando, por lo mismo, la idea clásica del hecho económico aislado en sí mismo, un campo autorreferente y con leyes propias que rigen su legitimidad interna, este artículo necesariamente parte de la base de su absoluta e incuestionable inserción en el mundo social (Polanyi 2010). Cada uno de los «hechos económicos» constituye en estas familias «hechos sociales totales» (Maus 2008) donde se entrelazan y es posible leer a la vez hechos políticos, jurídicos, religiosos y de parentesco, entre otros, sólo por nombrar espacios indisolublemente interconectados. En otras palabras, se hace indispensable analizar estas prácticas en tanto capitales simbólicos además de económicos

9 Es destacable que durante la actual pandemia de Covid-19 los comerciantes chinos mayoritariamente no han abandonado Chile ni sus actividades, pese a las extensas cuarentenas que han mantenido intermitentemente cerrada la ciudad de Santiago por más de cinco meses entre los inviernos de 2020 y 2021. Las cifras de importaciones demuestran, al contrario, un aumento interanual, a diciembre de 2020, del 15,1 %, alcanzando 1627 millones de dólares (Aduanas Chile 2020).

(Karsenti 2008; Dufy y Weber 2012; Maucourant y Plociniczak 2013).

Si regresamos, entonces, a nuestra inquietud inicial, bien cabe preguntarse por la relación entre los patrones familiares y las prácticas económicas de las redes comerciales chinas en su expansión hacia Latinoamérica, intentando explicar cuáles de sus características aún persisten, y dentro de éstas, cuáles estimulan la inserción, continuidad y expansión de sus prácticas empresariales en un espacio como el chileno, que tiende a legitimar prácticas capitalistas y modernizantes. Es lo que nos empeña a continuación.

DESARROLLO

A) MODIFICACIONES Y PERMANENCIAS DEL XIÀO 孝 Y LAS JERARQUÍAS CONFUCIANAS

Las actuales familias de emigrantes chinos viven un proceso de modernización y societalización tanto en sus sociedades de origen como en las de llegada. Es el caso de las que han emigrado a Latinoamérica y Chile, en su mayoría de Zhejiang. En este caso, los patrones transnacionales toman otros matices, entre los cuales se observa en primer lugar un aumento de la libertad individual en la elección de cónyuge y un retroceso de la subordinación de la mujer, aunque se mantiene un orden hegemoníamente masculino. Si bien en China los matrimonios arreglados por las familias, sin intervención de los futuros cónyuges, no tienen un respaldo legal, en la práctica la parentela sigue siendo una importante fuente de decisión no sólo en remotas zonas rurales.

La verdad es que en la elección de la pareja, la familia, en especial los padres, siempre tienen algo que decir. Ellos opinan. Pueden opinar, pero sólo eso. La decisión final es de la pareja. También ha cambiado el rol de la mujer. Para el hombre en la actualidad es más difícil encontrar esposa. Las mujeres buscan una pareja que les convenga y son más exigentes. Acá en Chile, los chinos de acá, los que estamos llegando ahora, tenemos matrimonios en libertad. La familia opina, como en todo el mundo, y uno los considera, pero nosotros decidimos, las generaciones actuales. (Entrevista a empresario chino de Zhejiang en Santiago de Chile, septiembre 2019)

Efectivamente lo habitual es que opere un grado de libertad individual, pero escuchando con atención

las recomendaciones familiares. Esto en el caso de quienes llegan casados y han vivido este proceso en China. Entre los solteros/as suele haber más dificultades, pues son escasas las opciones dentro de la comunidad china en Chile. No solo por el reducido número de mujeres solteras, sino por la alta movilidad transnacional de estas familias. Entonces resulta frecuente que los hombres viajen a buscar esposa a China durante las vacaciones, momento en que su familia suele presentar algunas opciones o bien aprovechen de conocer personalmente las propuestas que han encontrado en la web¹⁰. En el caso de quienes provienen de zonas más rurales, en ocasiones se observa que viajan a comprar una esposa, pagando el derecho a una familia empobrecida que ofrece alguna hija. Pese a estas observaciones, en sus prácticas en Chile se aprecia que la mujer suele manejar ciertas posiciones de autonomía y poder. Por ejemplo, suele estar a cargo de la segunda tienda de la familia, o bien en funciones clave de sus pequeñas empresas, como ser la responsable del dinero de la caja, las relaciones con el banco o los proveedores¹¹.

Otro de los patrones tradicionales que suele destacarse como obstáculo se refiere al «pronatalismo» de la ética confuciana. Sin embargo, dentro de China las cifras muestran un importante descenso en las tasas de fertilidad a partir de la política del hijo único (desde 1979 y luego flexibilizada en el mundo rural en caso de que el primer nacimiento haya sido una mujer). En la década de los 80 dicha tasa se mantuvo alrededor de dos hijos por mujer, y bajó a 1,5 en la década siguiente (Johnson 1994; Whyte 1996). En Chile, alrededor del 70 % de los chinos inmigrantes se encuentra casado, de los cuales casi el 100% tiene hijos (entrevista a dirigente Asociación Chung Wha, Santiago de Chile, junio 2018). Por estar fuera de

China se sienten con la libertad de tener varios hijos, pero no son muchos quienes tienen más de dos. Ha comenzado a operar una nueva legitimidad dentro del matrimonio, la cual si bien se define por su inclinación filial, no lee necesariamente la prosperidad a partir de la multiplicación de los nacimientos.

Ya no existen familias como las del siglo pasado o de épocas anteriores. Esas familias con varias generaciones en la misma casa. Es que el chino quiere hijos, sí. Un matrimonio busca hijos, pero tampoco se puede tener una gran familia. Eso es cosa del pasado. La mayoría de los chinos que conozco en Chile tenemos uno o dos hijos, casi nadie tiene más. (Entrevista a persona china de Zhejiang, Santiago de Chile, agosto 2019)

Como señalábamos, un patrón medular es la obligación a la lealtad familiar, en especial aquella del hijo hacia sus padres, el *xiào*. Siguiendo esta pauta ética inserta hasta hoy en la modernidad china, cada cual tiene el deber de la reciprocidad (*shùn* 順) en una relación de deudas que depende de la cercanía social. La familia y los padres son lo más cercano. Un hijo le debe «todo» a sus progenitores, por eso debe ser obediente, leal y dedicado a ellos y a los valores que comparte en su comunidad. Huella cultural que traspasa orígenes de clase y territoriales en China, como reconocen quienes han migrado en las últimas décadas a España y a Chile.

«Entre nosotros, los hijos siempre están preocupados de sus padres. Yo de los míos. Y espero que el mío también me respete y apoye. La familia es lo más importante», señala un zhejianés asentado en Chile. «Por eso entre familia hay confianza. Por eso primero están los parientes directos, los hijos, la esposa, luego el resto de los familiares, los tíos, los sobrinos, luego los amigos del pueblo, después los amigos en general y al final, si falta gente, uno puede pensar en otras personas. Creo que eso es natural en todo el mundo, no?», se pregunta, muy seguro de sí mismo, un funcionario de la Oficina de Asuntos de los Chinos de Ultramar (侨务办公室) en Qingtian, al ser consultado por la vigencia de la lealtad de los hijos y la preferencia de los zhejianeses a formar empresas y comercios principalmente entre familiares. (Entrevista realizada en Qingtian, septiembre de 2018)

Mas dicha seguridad ha comenzado poco a poco a verse trizada pues la relación de obediencia no es seguida sin cuestionamientos por las actuales generaciones de jóvenes tanto dentro como fuera de

10 Pese a la mantención de las presiones familiares, es innegable que el matrimonio toma fuerza entre los chinos como un acto individual. El explosivo éxito de páginas web de búsqueda de parejas, como «love21.cn» o su sucesora *jiāyuán* 佳緣 («Hermoso destino») que dirige Gong Haiyan (llamada «la casamentera de China»), es una muestra de ello.

11 En ese sentido, se aprecia una profundización del rol laboral transnacional de la mujer, que contrasta con el observado en la década de 1990, momento de las primeras migraciones masivas de Zhejiang a Europa, cuando las mujeres principalmente se quedaban en sus lugares de origen, muchas veces idealizando la tierra nativa, facilitando desde allí las necesidades de sus esposos en el espacio migrante (Nieto 2002: 137).

China. Sus padres, traspasando los 40 años de edad, siguieron con pocas objeciones el modelo de vida presentado por sus familias. Hoy sus hijos representan un conflicto observable cada vez con más énfasis en el mundo chino, entre instituciones con orientación familiar y otras con orientación individualista. Si bien un *habitus* general arraigado en el comercio permea las relaciones en origen, una brecha generacional tensiona la anterior doxa en los jóvenes en edad de reproducir el modelo de sus padres. La legitimidad de la autoridad familiar ya no es unívoca y la familia con mayor frecuencia se ve desplazada del rol decisivo en torno al futuro¹².

Los casos de emancipación de los hijos frente a sus padres son transversales a las clases y al género. Ya sea que deban asumir una posición de poder en el comercio o las redes transnacionales de sus padres (en el caso de familias propietarias del capital) o bien posiciones menores en las redes de otros (en el caso de quienes solo poseen su mano de obra), se aprecia en ellos la tensión mencionada. En Chile, por ejemplo, tuvo connotación pública el caso de una joven de 18 años, natural de la aldea de Wenxi (Qingtian), quien mediante un acuerdo entre su madre y un empresario del mismo pueblo, fue contratada para trabajar como empleada en una tienda de una pequeña ciudad de provincia en el país sudamericano (Vicuña, en la Región de Coquimbo). Una vez que llegó al destino, cuestionó legalmente el trato familiar y demandó ante la justicia chilena a su empleador, acusándolo de tráfico de personas y trabajos forzados. La policía comenzó una investigación y en conjunto con la fiscalía respectiva la sacaron de la casa de su empleador, donde vivía y también realizaba trabajos de servicio personal, la llevaron a una casa de acogida con protección judicial y luego lograron sacarla del país. En el juicio intervinieron organismos de derechos humanos, de protección internacional de refugiados y defensa ante tráfico de personas. Pese a la sorpresa de la fiscalía, el empresario fue absuelto

por los tribunales chilenos, apelando a la legitimidad cultural de esas relaciones laborales. Queda claro que la legitimidad de dichas relaciones y las obligaciones más tradicionales del *xiao* son precisamente algo que se está desdibujando. Para las generaciones mayores, que vivieron sin mucha tensión el ingreso en las legitimidades más tradicionales, los jóvenes actuales son simplemente perezosos: «No quieren hacer nada, quieren la vida fácil, son una generación *Ni-Ni*, ni trabajar-ni estudiar», se queja un empresario en Chile. (Entrevista realizada a empresario de Zhejiang, originario del pueblo de Chuanliao, en Qingtian).

Como en otros sitios de la escena migratoria china transnacional, en Chile se aprecian cambios en las obligaciones vinculadas con la filiación, reformulando las fuerzas familiares más asentadas en un «colectivismo». En este caso identificamos las siguientes transformaciones asociadas a las obligaciones *xiao*, las cuales -con algunas variantes- se registran también en España (Moraga 2015):

1. El éxito de la empresa familiar prima ante la obligación de mantener cercanía física entre padres e hijos.

El canon de paternidad en estas familias contempla casi sin excepciones que el hijo debe concebirse durante los primeros años de matrimonio. En el caso de las familias transnacionales de Zhejiang, se observa como pauta la desvinculación física entre padres e hijos en la medida que las condiciones económicas así lo exigen. Tanto si ha nacido dentro de China o en alguno de los puntos de su red transnacional, el o los hijos son enviados a la casa de los abuelos del niño, mientras la pareja se enfoca en la consolidación del negocio en el extranjero. No es una pauta inflexible, aunque sí preferente, que el encargado sea el abuelo paterno. La decisión se toma considerando una serie de elementos, no solo la situación financiera, sino también la posibilidad de espacio suficiente en la casa de los abuelos, o el estado de salud de los mismos. Debe tomarse en cuenta que quienes ya han traspasado un primer momento de formación de la empresa, con la respectiva expansión de la red familiar, suelen traer a sus padres a vivir con ellos, en sus diferentes destinos, donde también cumplen el rol de ayudar en la crianza de los hijos. Cuando son enviados a China, dependiendo del poder adquisitivo de la familia, la reciprocidad por la crianza de los hijos contempla el envío de remesas de apoyo. Por lo general la cifra más común no supera los 600 yuanes (unos 60 000 pesos chilenos, aproximadamente

12 Tendencia que ha sido reafirmada en estudios de variado énfasis disciplinar, por ejemplo en torno a la Encuesta Mundial de Valores -World Values Survey (WVS)-, sobre la cual Faure y Fang destacan un «sorprendente» cambio en los chinos, al constatar que en 2007 el 50 % de ellos estaba de acuerdo con el divorcio y sólo el 40 % defendía que los hijos debieran estar bajo el control paterno. Cifras poco esperables algunas décadas atrás. Pese a ello, el 91 % señalaba que la familia es el aspecto más importante de sus vidas (Faure y Fang 2012).

70 euros), una cifra menor que el gasto estimado del hijo en el país extranjero. Esta práctica coincide muchas veces con los años de «ahorro absoluto» de una pareja que recién comienza, un capital indispensable para el mantenimiento de sus comercios. Un qingtianés de 38 años, dueño de una tienda de artefactos eléctricos, recuerda esos primeros años:

Teníamos siempre la tienda abierta, con deudas, estábamos empezando con mi esposa. Había que elegir entre el hijo o el ahorro para prosperar. Un padre lo hace con mucho dolor, pero lo tiene que hacer... hay que enviar el hijo con los abuelos. Casi todos lo hacemos. Salvo los chinos con mucho dinero. (Entrevista en Santiago de Chile, julio 2019)

Esta «necesaria» separación con los hijos habla además de una nueva expresión de los deberes de los padres, quienes reiteran la importancia simbólica de socializar a sus niños en unos valores y una lengua que remitan a su identidad de origen. Pero no es simplemente un guiño de romanticismo patriótico ni una desinteresada apropiación cultural. Como señala un qingtianés que migró desde España a Chile a fines de 2015:

Los padres chinos quieren que sus hijos tengan éxito, prosperidad. Todos sabemos lo importante de la lengua china, por eso los mandamos a China o los hacemos estudiar chino los fines de semana. China, gran centro económico. Los que puedan también los pondrán a estudiar inglés. Los que puedan. Así tienen herramientas para el futuro, para mejor vida, más posición, (Entrevista a qingtianés en Santiago de Chile, agosto 2017, 40 años, dueño de una tienda de importaciones)

2. Tendencia a la monetarización de la deuda de reciprocidad que se mantiene con la familia en origen.

La ruptura con la tierra de origen y con ella el vínculo presencial con los ascendientes directos y lejanamente con otros ancestros del territorio, genera en el mundo chino transnacional una deuda, en tanto se quiebra el ciclo de reciprocidad tradicional que ha ordenado las relaciones sociales. En la nueva escena coge otro giro la identidad de sangre y de territorio, que se muestran más debilitadas, lo que legitima la retribución por medio de formas societarias más abstractas, incluso monetarizadas, las que toman la forma del envío sistemático de remesas en dinero a sus parientes o la inversión en sus lugares de origen. En otras palabras, la obligación familiar y el vínculo filial del *xiào* (con su

familia o con su tierra madre) no se desvanece, sino que trueca simbólicamente¹³.

En Chile, como señalamos, las dos mayorías de chinos provienen de las provincias de Guangdong (los antiguos) y de Zhejiang (los nuevos). Entre ellos se consigna una pugna discursiva en torno a quiénes mantienen la «verdadera lealtad» hacia su origen. Los de Guangdong acusan a los de Zhejiang, con sus extensas familias transnacionales dispersas por el globo, de no tener lealtad con ningún territorio. «No son hijos de nadie, no se quedan en ningún lugar, solo buscan la ganancia y el dinero», se queja un viejo cantonés avecindado en Santiago de Chile. Sin embargo, los zhejianeses dicen que no se quedan en ninguna parte fija, pues su última morada será siempre China, «a diferencia de los de Guangdong, que se establecen en sus lugares de llegada y se olvidan de su pasado». Comentarios drásticos que en parte se diluyen al observar, independientemente de sus hábitos migratorios, que los nativos de ambas provincias mantienen relaciones filiales con su origen y procuran el cuidado de sus padres y parientes en China. En los pueblos de Qingtian que se han convertido en *qiáoxiāng* 侨乡 (núcleos migratorios transnacionales), son notorias las casas de los *qiáojuàn* 侨眷 -residentes en China con parientes en el exterior-, pues lucen mejores condiciones estructurales e incluso ostentaciones arquitectónicas, tejas de mejor calidad, muros y rejas con dorados y otros signos de estatus, algunas incluso con pilares griegos u otros signos de occidentalización. Los hijos que viven en el extranjero hacen esfuerzos para que su casa de origen, donde aún permanecen sus padres, luzcan estos signos de estatus ante sus vecinos. Es común que se trate de casas de cuatro o cinco plantas, generalmente vacías durante gran parte del año, y que son visitadas por la parentela en ocasiones rituales como las fiestas de Año Nuevo Chino, el aniversario nacional o la luna de otoño.

Hacemos todo lo posible porque ellos estén bien. Arreglamos sus casas en China, estamos siempre mirando, viendo, que nada les falte. Si uno tiene dinero disponible, primero los padres, luego la familia, luego ayuda a otra gente. Hacemos arreglos en las casas, pintura, cerámicas, cocinas occidentales. (Entrevista a un zhejianés avecindado)

13 En 2017 en China ingresaron remesas por 63 859,7 millones de dólares. Es el segundo país que más recibe remesas de sus emigrantes en el mundo (Expansión/Datos macro.com 2017).

en Chile, septiembre 2018, 39 años, administrador de un centro comercial chino)

Las obligaciones de reciprocidad familiar, entonces, se mantienen y cobran acomodos particulares en la escena y las distancias geográficas a las que obliga la transnacionalidad migrante.

B) FAMILISMO Y COLECTIVISMO

Hay dos características de las obligaciones familiares chinas que es necesario puntualizar con más detalle, pues la teoría económica clásica las ha situado en el polo opuesto a una racionalidad económica que conlleve el éxito de una empresa capitalista: el familismo y el colectivismo. El primero, pues obliga al nepotismo, promocionando en las jerarquías laborales no a los más productivos, creativos o capaces, sino a quienes reproducen la deuda familiar, lo cual empuja inevitablemente a cualquier empresa hacia el barranco de la ineficiencia y el fracaso. El segundo, pues el peso de la legitimidad colectiva restringe la libertad personal y con ello la posibilidad de innovación, motor de toda empresa competitiva.

Sobre el familismo, el patrón legitimado posiciona en la plantilla laboral de manera prioritaria a parientes, quienes a su vez copan en su totalidad los roles de dirección. Sin embargo, en el caso de los zhejianeses los puestos en ningún caso son distribuidos siguiendo solo las obligaciones de la cercanía parental, sin considerar las capacidades e incluso las «virtudes» de quien corresponda. Un aspecto que suele considerarse es la responsabilidad e interés en el trabajo. No siempre, entonces, el primogénito asume la dirección o hereda una empresa, pues el padre considera las características y también respeta los intereses de cada hijo. Respeto por el interés personal que señala el tránsito hacia un sistema de lazos más societarios que se observa en China, incluso en zonas rurales como las aldeas más recónditas de Qingtian. Entonces, aunque la norma siga siendo el familismo, nada asegura una posición de antemano.

Guardando esa apreciación general, es necesario hacer distinciones. La fractura campo/ciudad que marca simbólica y materialmente China, opera aquí con escaso contrapeso. Entre los qingtianeses, sobre quienes pende el estigma de lo no-urbano (aunque la capital del condado sea nombrada «la Pequeña Hong Kong» por su arquitectura europeizante,

huella de remesas, donaciones e inversiones hechas por sus *Huáqíáo* 华侨), siempre un hijo o la esposa son la prioridad para encabezar la expansión de la red, ya sea la aventura comercial a un nuevo país o la también azarosa apertura de una tienda en un destino ya conocido. Una vez instalados, las plantas laborales se llenan en primer lugar por parientes, con las precauciones señaladas.

La esposa, esta vez como parte de un mandato sin precauciones, cumple para el matrimonio un rol protagónico en el emprendimiento original, mas subordinada en la alianza al marido y su familia. Su posición de confianza se relaciona con el control de espacios de transacción de dinero y mercancías, como la atención al público en la caja de pago en las tiendas o el vínculo con proveedores. Una vez constituido un segundo negocio, es ella quien encabeza su administración y gestión, lo que puede ocurrir en diversas partes del orbe.

Nuestros emprendimientos son familiares. Los levantamos con esfuerzo, siempre pensando en nuestros hijos. Esfuerzo y ahorro. Yo empecé a hacer otros negocios y alguien tenía que ver la tienda. Yo llegué solo. Entonces después se vino mi mujer a apoyarme, la tienda no podía estar sola. Ahorramos todo lo posible y abrimos otra tienda. Cuando abrimos segunda tienda, ella la administra. (entrevista a un zhejianés con tiendas en España, hoy vecindado en Chile, realizada en diciembre de 2019)

El hijo mayor, ya en edad de responsabilidades, ingresa en una etapa de ahorro para reproducir una doxa familiar que indica con cierta compulsión la necesidad de empezar una iniciativa comercial independiente, por lo general integrándose a la expansión de la red del mercado familiar. La pauta es que ya a los 18 años coadministre o apoye, bajo la tutela paterna, un emprendimiento de propiedad familiar. Es un tiempo de ahorro. El objetivo es independizarse con una iniciativa propia, que ojalá coincida con una alianza matrimonial. El flujo monetario proviene la menor de las veces de un salario que paga el padre y, en la generalidad, de un acuerdo que implica la entrega luego de dos o tres años de trabajo, del dinero necesario para emanciparse de los padres. La suma en Chile por lo general fluctúa en torno a los 100 000 yuanes al cabo de tres años (aproximadamente 12 000 euros, equivalentes a 10 000 000 de pesos chilenos). Lo necesario para instalar

una tienda comercial y proveerse. Incluso bastante menos cuando la misma familia es la que produce las mercancías. Si falta dinero, otros familiares o amigos suplen la diferencia, sin intereses ni plazo fijo. En el caso del acuerdo «salarial», tampoco es mediante un contrato, y la suma acordada puede variar dependiendo de las arcas del negocio. Se internaliza la necesidad del sacrificio de una parte de la ganancia individual por el bien de la familia. Dentro del mismo pacto, se suele entregar horas laborales extra sin demandar una mayor paga.

En general los hijos de zhejianeses quieren continuar con el negocio de los padres, quieren aprender cómo es el trabajo para luego tener tienda o empresa propia. A veces algunos dudan y quieren otra cosa, pero en general después de pensarlo se dan cuenta y quieren ser comerciantes, siguen a los padres. Yo como padre enseño a mi hijo, que conozca, que aprenda cómo funciona. El hijo entonces apoya, es parte del negocio y entrega su tiempo porque sabe que así ganamos todos. (Entrevista a empresario de Zhejiang realizada en octubre de 2019. Tiene 40 años, es dirigente de una asociación, propietario de un local comercial en Santiago)

En el caso de los sobrinos, ocupan puestos secundarios en la empresa, pero según sea su comportamiento, pueden escalar a posiciones más relevantes. Es común que comiencen a realizar labores antes de cumplir los 18 años. El trato laboral es similar al caso de los hijos, en el sentido de que se estipula un monto en dinero que recibirán luego de uno o dos años de ayuda a la familia. También comparten la vivienda familiar, en una relación igualitaria con los demás miembros de la parentela, aunque en los roles de trabajo sean subordinados. En el caso de Qingtian, provienen de algún segmento empobrecido de la parentela, o enfrentando una dificultad puntual. La relación recíproca es leída en ambas direcciones: el sobrino presta algún servicio; a cambio «aprende sobre su trabajo» y también es mantenido en sus gastos básicos de comida y habitación, con la promesa de la retribución final en dinero. En los casos en que haya un compromiso salarial de por medio, suelen ahorrar todo el dinero, con el ideal de la independencia posterior. El monto salarial es variable, pero no inferior al salario mínimo en Chile (\$200 000 pesos chilenos, equivalentes a 2 000 yuanes), lo cual representa más que el mínimo en las zonas interiores de Zhejiang, como en Qingtian (1 600 yuanes) y suele parecer

atractivo para los trabajadores migrantes¹⁴. Sobrinos y tíos consideran una obligación familiar sus respectivos papeles, incluyendo aquellos sobrinos provenientes de la familia de la esposa, es decir, colaterales, sin notorias distinciones en el trato¹⁵. Los jóvenes sobrinos tampoco cuestionan la necesidad de adaptarse a las necesidades de alguna contingencia, trabajando en sus horas libres o fuera de sus horarios de estudio. Le deben gratitud a su tío y por lo mismo, retribuyen de buena gana. Pero no se trata de una obligación con obsecuencia absoluta. Tienen derecho a cuestionar aspectos de la vida cotidiana o laboral que consideren injustos, e incluso abandonar el trabajo y regresar a China sin mayores complicaciones, siempre que no haya una deuda previa, como el pago de pasajes o pasaportes. Este último asunto raras veces ocurre, pues suele haber coincidencia entre sus expectativas individuales y las del grupo familiar. El tío, por su parte, sabe que el sobrino hará lo posible por cumplir con el acuerdo, que «no se irá de fiesta» ni será irresponsable. Las confianzas son mutuas pues ambas partes saben que son la base de un equilibrio mayor. Si alguno no cumple, se genera un conflicto entre hermanos, arriesgando con ello también otras alianzas.

En especial cuando un joven ya conoce otros destinos dentro de la red transnacional de su familia, no resulta muy estimulante quedarse en Chile. Al contrario, prefieren otros destinos como Europa o incluso Dubai. Un joven zhejianés que terminó hace pocos años sus estudios secundarios lo menciona con algo de resignación:

Cuando llegué a Chile sólo quería irme. Los negocios de los chinos están en zonas con alta delincuencia, no es fácil vivir allí. Me pasaba casi todo el día en Wechat con mis amigos, no conocía a nadie fuera de la familia, quería irme. Tampoco estaba conforme con mi tío, las ventas no iban muy bien. Pero mi tío habló conmigo y también con mi padre. Conversamos y llegamos a un acuerdo. (Entrevista realizada en abril 2020 a un zhejianés de 24 años, asentado en Chile tras pasar por España)

14 En China el salario mínimo es variable según las regiones y provincias, las que tienen autonomía para fijarlo. En el caso de Zhejiang, una de las regiones más ricas de China, fluctúa entre 2.010 yuanes en las zonas urbanas y 1.500 en las provincias interiores (China Briefing 2020).

15 Beltrán ya había constatado esta apertura a la bilateralidad como un cambio en el patrón en las familias migrantes chinas, desapegándose de la tradicional patrilinealidad y patrilocalidad (Beltrán 2003).

También suele vincularse el familismo con dificultades en la continuidad generacional de las empresas chinas, pues la obligación de heredar en el hijo mayor conlleva el riesgo del fracaso al no depender de una prescripción racional. Este argumento enfrenta varias objeciones. En primer lugar, se constata que la profundidad de una familia diacrónicamente extensa se ha ido diluyendo, y con ella también el peso de heredar priorizando la continuidad del linaje. En las redes de migrantes de Zhejiang en Chile aún es un dato con pocas referencias, en tanto los padres aún no experimentan el momento de tomar tal decisión. En el plano hereditario, el horizonte se limita al deseo de traspasar algún patrimonio a los hijos, pero pocas veces más allá. En segundo lugar, la norma de heredar al varón primogénito, si bien sigue siendo preferente, tampoco es obligatoria. Es común que el patrimonio se reparta entre el conjunto de hermanos, lo cual disuelve la unidad anterior. Pero la herencia bien puede recaer, cuando ocurre, sin ninguna complicación en el hijo segundo, en especial cuando el primogénito ha seguido un proyecto de vida diferente. Más bien, aunque la herencia hacia el primogénito se mantenga en un plano que poco a poco toma menos intensidad, la disposición social apunta a normalizar la venta de los bienes patrimoniales de padres a los hijos, en condiciones altamente variables. En tercer lugar, más relevante que el criterio de la herencia como factor de término de una empresa, es constatable su corta trayectoria, y por ende, su fin o transformación antes de su traspaso de una generación a otra. La doxa familiar se enfoca a alcanzar el éxito monetario en un corto plazo, ganancias inmediatas sin mediar necesariamente un imaginario de continuidad.

Los chinos queremos éxito rápido, buscamos el dinero. Cuando creamos una marca, si nos conviene la cambiamos, o cambiamos el nombre de la empresa. Yo vendo la misma ropa con diferentes marcas, según quien compra, según el país. Acá en Chile, vendo y los clientes le ponen la marca. Casi nadie piensa más allá, en largo plazo de generaciones, sólo en dejar algo a los hijos y vivir viejo y tranquilo. (empresario de 45 años, natural de Lishui, asentado en Chile. Entrevista realizada en julio de 2019)

En el caso de los chinos en Chile, que no son excepcionales, esta corta duración muestra variantes, pues también se instalan marcas familiares de mercancías o cadenas de productos que han logrado presencia global y han traspasado la primera

generación¹⁶. Aparte de esa variante, lo común es que un mismo propietario cambie de nombre y «razón social» muchas veces, abriendo y cerrando patentes comerciales, sin mayor interés en consolidar una marca, más bien creando nuevas figuras comerciales a veces para evitar impuestos o en otras para recibir algún beneficio fiscal.

Con respecto a la tendencia a disolverse antes de alcanzar una segunda generación, la actual Historia de la empresa china (*zhōngguó qǐyè lì shǐ* - 中国企业历史) y también la Historia comercial china (*zhōngguó shāngyè lìshǐ* - 中国商业历史), proponen que esta característica y la falta de pautas rígidas de herencia serían incluso una huella distintiva de las empresas chinas frente a las de Occidente (Zurndorfer 2006; Whyte 1996).

Ahora bien, sobre el «colectivismo» que supuestamente limita la libertad individual y frena la innovación, generando un inmovilismo contrario a la empresa moderna, resulta adecuado hacer algunas precisiones, pues en el caso de estas familias es justamente el valor «colectivo» el cual exige a cada uno de sus miembros el éxito personal y la búsqueda innovadora de espacios de construcción de individual, en este caso enfocados a la expansión comercial. Suelen destacarse la lealtad incondicional al padre, las obligaciones con otras cohortes parentales y la carencia de incentivos monetarios como aspectos centrales que explicarían esta falta de iniciativa y creatividad. Aparte de resultar cuestionable si realmente es la posibilidad de libertad individual y el aliciente en dinero lo que explica el éxito de la empresa moderna, es necesario cotejar con algún detalle cuánto de estos rasgos «colectivistas» están presentes en las familias-empresas chinas en Chile.

Acerca del punto referido al *xiào* y la lealtad al padre, ya revisamos algunos aspectos que subrayan no su disolución frente a los patrones más tradicionales, pero que sí denotan la entrada a un espacio social en el cual éste se pone en tensión y se transforma, sin negar su continuidad. No obstante las transformaciones, resulta notorio el acoplamiento estructural entre padres e hijos en un *habitus* empresarial que se configura primeramente en instituciones en China y

16 La cadena de tiendas de ropa Fashion's Park es una de las pocas excepciones. Se trata de una familia que llegó a Chile en 1981 y ha logrado el traspaso de propiedad con el mismo nombre a las nuevas generaciones.

luego es reproducido en los espacios sociales de las familias en Chile, donde encuentran las legitimidades necesarias para reproducirse. Sobre las instituciones configuradoras en China, nos referimos al dispositivo discursivo del Estado, que levanta una particular lectura del confucianismo en torno al emprendedor como sujeto social relevante en la construcción nacional, aspecto que coincide con la invención de una tradición migrante encabezada por empresarios y comerciantes en Zhejiang, atributo resaltado por estas familias en Chile. De esta nada menor coincidencia de predisposiciones, que permea la relación entre padres e hijos, las mencionadas figuras más bien parecieran ajustes ante una estructura de larga data. Dichos ajustes se refieren a la continuidad de acuerdos tácitos de relaciones de reciprocidad, expresados en certezas en torno al rol de los hijos, a los deberes de los padres o al papel de los mayores, por ejemplo. Mas el objetivo social no es mayormente cuestionado, en tanto el modelo apunta a constituirse en empresarios autónomos y comerciantes: ser *shāngrén* 商人, *gètǐhù* 个体户, o *rúshāng* 儒商¹⁷. Sobre su ingreso en Chile, se puede plantear otra feliz coincidencia, pues las obligaciones del *xiao*, al operar en un espacio modernizante que también predispone a legitimidades de pautas societarias, que estimulan la individualización, tienden a ver estimulado el *habitus* empresarial pregonado por los padres, dando continuidad a su racionalidad económica como marco básico de funcionamiento en el mercado.

Acerca del argumento de que la carencia de estímulos en dinero cohibiría la innovación empresarial, parece también dudosa su solidez. Lo primero: en ningún caso es real la inexistencia de dicho estímulo pues -exactamente al revés-, el dinero suele ser uno de los principales alicientes para la búsqueda innovadora y la presteza en las acciones que se observa en los miembros de una empresa familiar. Por lo mismo, aunque en ocasiones comprenden sin quejas que el «reparto» o el salario pueda reducirse a nada, su expectativa apunta a la compensación cuando lleguen los mejores tiempos. Lo segundo: incluso asumiendo la carencia de dicho estímulo, las horas de trabajo que aporta el familiar que no recibe paga repercuten en alguna medida en las ganancias de la empresa, factor que sin duda estimula y en ningún caso explicaría la desaparición de la misma.

17 *Shāngrén*: comerciante; *gètǐhù*: pequeño empresario autónomo; *rúshāng*: comerciante confuciano.

Mi trabajo no es solo por dinero, no es solo un salario. En la empresa es como en la familia. Yo trabajo para todos, si va bien, todos están bien. Si están todos bien, yo también estoy bien. Quiero el dinero, ningún chino te puede decir que no le interesa el dinero, pero no es todo. No puedo pedir más de la cuenta, exigir algo si yo no apporto con mi esfuerzo, menos puedo pedir si el negocio no está bien. Ahorro dinero para mi empresa propia, pero también mi familia me dará datos, contactos, me enseña. (Entrevista a joven zhejianés de 20 años, en Santiago de Chile, trabajador en la tienda de un tío, enero 2019)

En una escena como esta, quizás lo relevante sea que el incentivo monetario no es excluyente con la circulación de otros valores, bienes y deudas que pueden ser, a fin de cuentas, contables también en dinero y por lo mismo, transables considerando también ese tipo de valor económico. Son lógicas coexistentes, que operan en circuitos ensamblados en la misma relación familiar. En el fondo, los hijos y parientes -y con ellos todo el sistema-, ordenan sus posiciones, tiempos y jerarquías con la certeza de que pueden trabajar durante un año o dos sin recibir salario, o entregar mercancías sin recibir el pago inmediato, pero con la seguridad de que obtendrán un aporte «generoso» cuando quieran independizarse, iniciar un nuevo negocio o ampliar el actual. Aporte que consiste no solo en ayuda en dinero, sino que incluye favores, como la entrega de contactos de proveedores, información sobre mercados o disposición de mano de obra sin cobro salarial, por poner algunos ejemplos.

En resumen, es el «colectivismo» el que en este caso estimula justamente la audacia empresarial. La propia familia y sus redes suelen ser el primer soporte que incita a asumir riesgos que en ningún caso se correrían individualmente, con los recursos personales. Las pequeñas y medianas empresas familiares ponen a disposición de sus principales actores económicos, por lo general hombres en edad productiva, los incentivos necesarios para buscar el éxito de sus aventuras individuales. La seguridad de este respaldo familiar suele ser tan amplia que, como estructura colectiva, incita de manera considerable las acciones comerciales riesgosas, lo cual explica en buena medida su gran movilidad y expansión territorial.

CONCLUSIONES

Es posible constatar que existen relaciones entre los patrones familiares de los comerciantes

transnacionales chinos y las prácticas económicas de sus redes en Chile. Sin proponer una lectura esencializante de las características de la familia china, se aprecia que algunos vínculos tradicionales se encuentran tensionados y en proceso de transformación en el espacio social analizado, adaptándose a las legitimidades propias de un campo de competencia capitalista como el chileno, en el cual estas familias han logrado no solo instalarse y desenvolverse, sino incluso crecer pese a la actual pandemia de Covid-19.

Con respecto a los patrones confucianos que rigen sus vínculos tradicionales, se observa en primer lugar que las normas referidas a la «piedad filial» (*xìào*) han tendido más bien a reforzar y estimular el éxito de sus empresas, y no a estancarlas por la falta de iniciativa individual, en tanto la lealtad y la confianza entre sus miembros se configuran como elementos centrales, ya sea por el trabajo entre ellos, muchas veces sin una directa retribución en dinero, ya sea por el necesario secreto en torno a proveedores o formas de funcionamiento o producción. En torno al *xiao* también se expresa un dilema propio de un tránsito cultural observable en la zona de origen, referido a la relativa pérdida de legitimidad en las actuales generaciones de la primacía del acuerdo colectivo sobre el acuerdo individual. Sin embargo, esta misma tendencia, que podría representar una contradicción entre el interés individual y el del grupo, más bien tiende a reforzar el discurso hegemónico del «autoemprendimiento» propio en la zona de Zhejiang, que estimula actitudes de autonomía y libertad individual, de asumir riesgos antes que perpetuar una posición subordinada al orden tradicional. En este aspecto, coincide y ensambla con el ideario neoliberal y de exaltación del emprendimiento personal que se vive en el modelo chileno.

Con respecto a las pautas confucianas de subordinación de la mujer, pese a que ella sigue manteniendo una posición subalterna, en la empresa familiar juega roles de marcada autonomía, como la administración de las segundas tiendas, la responsabilidad del dinero de caja o la relación con proveedores, aspectos centrales para el mantenimiento y expansión del negocio.

En lo referido al familismo y la tendencia al nepotismo, pese a que el primer derecho a un puesto laboral lo tiene un pariente directo, no es obligatorio promover a ningún familiar sin antes

aquilatar su competencia y eficiencia. Una vez que algún familiar asume un rol, su desempeño siempre está bajo constante observación y evaluación. En ese aspecto, resulta clave la primacía del interés económico que estimula la eficiencia del grupo, no necesariamente expresado en dinero pero sí en expectativas convertibles en algún capital, lo cual expresa una clave para comprender la diligencia y proactividad del grupo familiar en su conjunto. Sobre el colectivismo, por su parte, en este caso no se trata de una característica que coarte la libertad ni impida la innovación. Más bien al contrario, en estas familias de zhejianeses se vive una compulsión social que estimula el éxito personal y la búsqueda de nuevos espacios de expansión comercial.

En suma, es posible concluir que los patrones y obligaciones tradicionales en estas familias, pese a sus actuales modificaciones, estimulan la existencia y reproducción de redes comerciales en cuya base se encuentran prácticas económicas que tienden a negar aspectos que la teoría económica liberal consideraba indispensables. Entre otros, se constata una legitimación del trabajo que trasciende la necesidad del pago en dinero, una noción del préstamo y las deudas que generalmente no contempla el cobro de intereses ni un plazo fijo para su devolución, y la necesidad de establecer confianzas personales, preferentemente dentro de los circuitos familiares, rompiendo así la impersonalidad abstracta del mercado.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Aduanas Chile. 2020. *Importaciones por continente y país*. Disponible en: <<https://www.aduana.cl/importaciones-por-continente-y-pais/aduana/2018-12-13/172431.html>>. Fecha de acceso: 7 enero 2021.
- Balazs, Étienne. 1964 [1950]. *Civilización y burocracia chinas. Variaciones sobre un tema*. New Haven: Yale University Press.
- Beltrán, Joaquín. 2003. *Los ocho inmortales cruzan el mar*. Barcelona: Bellaterra.
- Cai, Kejiao. 1999. «Wenzhou renwen jingshen chutan». *Bulletin of Zhejiang Normal University (Social Science Edition)* 2: 28-31.
- Chan, Carol, Carolina Ramírez y Carolina Stefoni. 2019. «Negotiating Precarious Labour Relations: Dynamics of Vulnerability and Reciprocity Between Chinese Employers and their Migrant Workers in Santiago, Chile». *Ethnic and Racial Studies* 42(3): 1-20. DOI: <10.1080/01419870.2019.1579919>.

- China Briefing. 2020. «Salarios mínimos en China 2018-1<9 ». Disponible en: <www. China-briefing.com>. Fecha de acceso: 7 de diciembre de 2020.
- Chou, Diego Lin. 2004. *Chile y China : inmigración y relaciones bilaterales (1845-1970)*. Santiago de Chile: Dirección de Bibliotecas, Archivos y Museos/Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.
- Cochran, Sherman. 1980. *Big Business in China: Sino-American Rivalry in the Cigarette Industry, 1890-1930*. Cambridge: Harvard University Press.
- Deng Yingchao. 1993. «The Spirit of the May Fourth Movement», en Patricia Buckley Ebrey (ed.), *Chinese Civilization: A Sourcebook*: 361-181. Nueva York: Free Press.
- Departamento de Extranjería y Migración. 2021. *Estadísticas migratorias. Registros administrativos del Departamento de Extranjería y Migración*. Disponible en: <https://www.extranjeria.gob.cl/estadisticas-migratorias/>. Fecha de acceso: 15 de mayo de 2021.
- Duffy, Caroline y Florence Weber. 2012. *Más allá de la Gran división. Sociología, economía y etnografía*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Expansión/Datos macro.com. 2017. «Aumenta entrada de dinero en China por las remesas ». Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/demografia/migracion/remesas/china#:~:text=En%202017%20entraron%20en%20China,mundo%20que%20m%C3%A1s%20remesas%20recibe>. Fecha de acceso: 15 de junio 2020.
- Fairbank, John K. 1960. *Ch'ing Administration: Three Studies*. Cambridge: Harvard University Press.
- Faure, Guy O. y Tony Fang. 2012. *Encuesta mundial de valores 2008*. Barcelona: PRUNEDA.
- Feuerwerker, Albert. 1958. *China's Early Industrialization: Sheng Hsuan-huai and Mandarin Enterprise*. Cambridge: Harvard University Press.
- Galaz-Mandakovic, Damir. 2012. «Inmigración china en Tocopilla». Disponible en: <http://tocopillasyhistoria.blogspot.com/2012/08/migracion-china-en-tocopilla.html>. Fecha de acceso: 20 de abril de 2019.
- Garcés, Alejandro y Jorge Moraga. 2016. «Ground Transportation and New Interconnections between Aymara Society and the Economy». *Chungara, Revista de Antropología Chilena* 48: 441-451.
- Garcés, Alejandro, Jorge Moraga y Marcelo Maureira. 2016. «Tres moviidades para una ruta: Espacio, comercio y transnacionalidad boliviana en Tarapacá». *Estudios atacameños* 53: 205-220.
- Gates, Hill. 1996. *China's Motor: A Thousand Years of Petty Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Gold, Thomas, Doug Guthrie y David Wank (eds). 2002. *Social Connections in China: Institutions, Culture and the Changing Nature of Guanxi*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Greenhalgh, Susan. 1990. «Land Reform and Family Entrepreneurialism in East Asia», en Geoffrey McNicoll and Mead Cain (eds.), *Rural Development and Population: Institutions and Policies*: 143-155. Nueva York: Oxford University Press.
- Guthrie, Douglas. 1998. «The Declining Significance of Guānxi in China's Economic Transition». *China Quarterly* 154: 45-82.
- Hammond, Scott C. y Lowell M. Glenn. 2004. «The Ancient Practice of Chinese Social Networking: Guanxi and Social Network Theory». *Emergence: Complexity and Organization* 6: 24-31.
- Hsu, Carolyn L. 2007. *Creating Market Socialism. How ordinary People are Shaping Class and Status in China*. Durham/Londres: Duke University Press.
- Hu, Qiao, Wilmar B. Schaufeli y Toon W. Taris. 2016. «Extending the Job Demands-Resources Model with Guanxi Exchange ». *Journal Of Managerial Psychology* 31(1): 127-140.
- Huang, Haifeng. 2013. «Signal Left, Turn Right: Central Rhetoric and Local Reform in China». *Political Research Quarterly* 66(2): 292-305.
- Instituto Nacional de Estadísticas. 2003. *Censo de población y vivienda 2002*. Santiago de Chile: INE.
- Invernón, Giselle. 2021. «Chinese Malls in Santiago, Chile. Sociocultural Relationships and Goods in Motion», en Jorge Moraga y Zhang Zhenjiang (eds.), *The Gift and the Debt. XXI Century Chinese People in Chile [s.p.]*. Guangzhou: Jinan University Press. En prensa.
- Johnson, D. Gale. 1994. «Effects of Institutions and Policies on Rural Population Growth: The Case of China». *Population and Development Review* 20: 503-31.
- Karsenti, Bruno. 2008. *Marcel Mauss. El hecho social como totalidad*. Buenos Aires: Antropofagia.
- Kroeber, Alfred. 1932. «The Patwin and their Neighbors». *University of California Publications in Archaeology and Ethnology* 29(4): 150-172.
- Lévi-Strauss, Claude. 1950. *Las estructuras elementales del parentesco*. Barcelona: Paidós.
- Li, Jiann. 1997. «Qian tan 'rushang ren' ge (The Personality of the 'Rushang')». *Zhexue dongtai* 12: 19-21.
- Lin, Yue. 2006. «Family Entrepreneurs and their Successors: Field Work in Zhejiang Province». *China Perspectives* 66: 28-38.
- Lin, Yue. 2010. «État, administration locale et initiatives populaires: l'institutionnalisation d'une pratique dans le district d'Yiwu». *Études Chinoises* 29: 271-288.
- Lin, Yue. 2011. «Trust and Institutions: Industrial Clusters in Zhejiang Province». *Journal of African and Asian Studies* 79: 203-216.
- Luo, Yadong. 1997. «Guānxi-principles, Philosophies, and Implications». *Human Systems Management* 16: 43-51.
- Madge, Charles. 1974. «The Relevance of Family Patterns in the Process of Modernization in East Asia», en Robert J. Smith (ed.), *Social Organization and the Applications of Anthropology*: 160-174. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press.

- Makeham, John. 2008. *Lost Soul. "Confucianism" in Contemporary Chinese Academic Discourse*. Cambridge: Harvard University Press.
- Maucourant, Jérôme y Sebastien 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, Marcel. 2008. *Essai sur le don*. Paris: Quadrige/PUF.
- Moraga, Jorge. 2015. *La inmigración china en España. Capital social y estructuras de reciprocidad: «jia» (familias), «guanxi» (relaciones) y «mianzi» (cara)*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- Moraga, Jorge. 2018. «Reparto comunitario y gasto agonístico: diferenciaciones y hegemonías entre antiguos y nuevos migrantes chinos en Chile». *Revista Rumbos TS. Un espacio crítico para la reflexión en ciencias sociales* 17: 133-152.
- Moraga, Jorge y Giselle Invernón. 2020. «Redes chinas en Atacama. Orígenes y 'relaciones' (guanxi 关系) del empresariado chino de ZOFRI», en Juan M. Saldívar y Ljuba Boric (eds.), *Pasos al sur. Migraciones transnacionales en territorios socioculturales de Chile*: 79-100. Santiago de Chile: Universidad de Los Lagos/RIL Editores.
- Müller, Juliane. 2017. «La regulación del comercio en Bolivia: de la economía informal al mercado extralegal». *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico* 28: 119-134.
- Muñoz, José y Alejandro Garcés. 2021. «Mercancías chinas, comercio y contrabando en la espacialidad fronteriza de Atacama-Lípez, Chile y Bolivia», en Jorge Moraga y Zhang Zhenjiang (eds.), *The Gift and the Debt. XXI Century Chinese People in Chile [s. p.]*. Guangzhou: Jinan University Press. En prensa.
- Nieto, Gladys. 2002. *La inmigración china en España. Una comunidad ligada a su nación*. Madrid: Catarata.
- Ong, Aihwa. 1999. *Flexible Citizenship*. Durham: Duke University Press.
- Parsons, Talcott. 1971. *The Sistem of Modern Societies*. Nueva Jersey: Englewood Cliffs.
- Pinheiro-Machado, Rosana. 2018. *Counterfeit. Itineraries in the Global South*. Nueva York: Routledge.
- Polanyi, Karl. 2010. *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Madrid: La Piqueta.
- Reisch, E. y E.B. Vermeer. 1992. «Land Reform Policy in China: Political Guidelines and Tendencies», en E.B.Vermeer (ed.), *From Peasant to Entrepreneur: Growth and Change in Rural China*: 15-20. Wageningen: the Netherlands, Pudoc.
- Tassi, Nico, Carmen Medeiros, Antonio Rodríguez Carmona y Giovana Ferruffino. 2013. *Hacer plata sin plata. El desborde de los comerciantes populares en Bolivia*. La Paz: PIEB.
- Tsai, Kellee Sing. 2007. *Los orígenes formales y las consecuencias de las instituciones informales adaptativas: visión sobre el desarrollo del sector privado en China*. Barcelona: Icaria Editorial.
- Tu, Weiming. 1985. *Confucian Thought: Selfhood as Creative Transformation*. Albany, Nueva York: State University of New York Press.
- Tu, Weiming. 2010. *The Global Significance of Concrete Humanity: Essays on the Confucian Discourse in Cultural China*. Nueva Delhi, India: Center for Studies in Civilizations and Munshiram Manoharlal Publishers.
- Wang, Jinhua. 2016. *SME Financing in Zhejiang Province*. Durham theses, Durham University. Disponible en: <http://etheses.dur.ac.uk/11675/> Fecha de acceso: 20 junio 2020.
- Weber, Max. 1997. *Sociología de la religión*. Madrid: Istmo.
- Whyte, Martin King. 1996. «The Chinese family and Economic Development: Obstacle or Engine?». *Economic Development and Cultural Change* 45(1): 1-30.
- Witke, Roxanne. 1967. «Mao Tse-Tung, Women and Suicide in the May Fourth Era». *The China Quarterly* 31: 128-47.
- Wu Xun, M Ramesh, Michael Howlett, Gu Qingyang. 2016. «Local Government Entrepreneurship and Global Competitiveness: A Case Study of Yiwu Market in China». *China: An International Journal CIJ* 14(3): 51-66.
- Yang, Mayfair Mei-Hui. 1994. *Gifts, Favors, Banquets: The Art of Social Relationship in China*. Ithaca, Nueva York: Cornell University Press,
- Yü, Ying-shi. 2004 [1985]. *Yu Yingshi Wenji 余英时文集*. Vol. 3: 儒家倫理與商人精神 (*Confucian Ethic and the Spirit of Capitalism*). Guilin: Guangxi shifan daxue chubanshe.
- Zurndorfer, Harriet T. 2006. «Social Networks, Legal Loopholes, and Innovating Enterprises – The Successful Chinese Family Firm in the Late Qing and Republican Era (1890-1937): A Rebuttal to Chandler». *International Economic History Conference - Helsinki, Finland*. 21-25 de agosto.