

**DOSSIER CHINA Y LAS
TRANSFORMACIONES
DEL CAPITALISMO
CONTEMPORÁNEO:
ENFOQUES
ANTROPOLÓGICOS**

Introducción

China y las transformaciones del capitalismo contemporáneo



por **Máximo Badaró**¹

Este dossier especial intenta realizar una contribución al todavía escaso campo de estudios sobre la China contemporánea en la antropología latinoamericana. En la actualidad, no es ninguna novedad señalar que China ocupa un lugar protagónico en el capitalismo global. Después de tres décadas de reformas orientadas a una mayor apertura y liberalización económica, la austeridad y las restricciones materiales que la habían caracterizado durante la etapa maoísta dieron lugar a un proceso acelerado de industrialización, urbanización y crecimiento de la riqueza. Este proceso también ha contribuido a la construcción de nuevas subjetividades y nuevas relaciones sociales así como a la creación de nuevas formas de la desigualdad y al reforzamiento de otras ya existentes (Davis, 2000; Goodman, 2008; Ngai, 2003; Zhang, 2010; Zhang y Ong, 2008).

El acelerado crecimiento económico de China y su producción masiva de mercaderías también ha modificado drásticamente el escenario económico global.² La demanda china de materias primas y la rápida expansión de inversiones de empresas estatales y privadas chinas constituyen uno de los principales motores del crecimiento económico de la mayoría de los países de América Latina (Cesarin y Moneta, 2005; Hearn y Manriquez, 2011; Moneta y Cesarín, 2012)³ y África (Brautigam, 2010). En el caso de Argentina, su vínculo comercial con China se ha intensificado en los últimos diez años, y en la actualidad el país asiático ocupa el segundo lugar de destino de las exportaciones argentinas, principalmente bienes primarios y recursos naturales.

1 IDAES-UNSAM, CONICET.

2 Como es sabido, China tuvo en otros períodos de su historia un fuerte desarrollo económico y comercial, y un rol central en la economía mundial (Pomeranz, 2000).

3 Ver también los artículos del número especial "El desembarco chino en América Latina" publicado por la revista Nueva Sociedad, N° 259, 2015.

Y también ha aumentado considerablemente la importación de bienes provenientes de China, en su mayoría productos manufacturados.

Si bien la drástica transformación de China está reconfigurando el capitalismo contemporáneo, este proceso histórico posee escasa presencia en la agenda de investigación de la antropología y las ciencias sociales latinoamericanas. En la Argentina, por ejemplo, el reducido campo de estudios académicos sobre China contemporánea se concentra en investigaciones que estudian desde la economía política y las relaciones internacionales el rol de China como actor político global y sus relaciones comerciales y políticas con América Latina (Bolinaga, 2015; Cesarin, 2006; Moneta, 2011; Malena, 2010; Oviedo, 2006; Slipak, 2014). A su vez, existen algunas investigaciones en curso sobre prácticas y procesos identitarios de inmigrantes chinos y taiwaneses (para uno de los pocos resultados publicados de estas investigaciones, ver el artículo de Luciana Denardi en este dossier y Denardi, 2015).⁴

Al mismo tiempo, vale la pena señalar que prácticamente no existen investigaciones de campo en China realizadas por investigadores argentinos o latinoamericanos que analicen con una perspectiva sociológica o antropológica las transformaciones actuales de este país asiático y sus implicancias a nivel global (una excepción es el trabajo de la antropóloga brasilera Pinheiro Machado, 2011). De todos modos, en los últimos años, algunos investigadores se han “encontrado con China” en los diferentes ámbitos donde desarrollan sus investigaciones en América Latina –minería, migrantes, empresas estatales chinas, turismo, etc.–, por lo cual es de esperar que en el corto plazo esta irrupción de China en la vida económica y social de América Latina se vea reflejada con mayor fuerza en la agenda de investigación académica de la región.

De hecho, en la actualidad es difícil estudiar cualquier temática clave del capitalismo contemporáneo sin encontrarse con el carácter expansivo del crecimiento económico chino y su protagonismo político a nivel global. Este fenómeno ha recibido diferentes interpretaciones. Para Harvey (2005), por ejemplo, el crecimiento económico de China responde al avance de las políticas neoliberales en diferentes países del mundo a partir de la década de los setenta. Este proceso revela que la economía de mercado y la privatización no necesitan de un estado liberal-democrático para expandirse, sino que pueden articularse con un fuerte control estatal de la economía y la sociedad. Para Arrighi (2007), en cambio, la explicación no debe buscarse únicamente en factores externos a China, sino en las particularidades históricas, los legados

⁴ Para estudios de inmigrantes coreanos en Argentina, ver Mera (1998) y Courtis (2000). Para un análisis de la migración china en Colombia, ver Fleischer (2012).

políticos y las innovaciones institucionales del Estado chino, que sentaron las bases para el despegue económico de este país. Por ejemplo, las políticas estatales de incorporación masiva de poblaciones y regiones rurales a procesos de industrialización y urbanización.

A diferencia de estas explicaciones generalistas, la mayoría de las interpretaciones antropológicas del capitalismo chino, al menos las del campo académico estadounidense, privilegian el análisis de los sentidos que el Estado y el mercado adquieren en prácticas e ideas concretas y cotidianas. Sin ignorar las dinámicas globales en las que se inscribe el crecimiento de China, los estudios antropológicos exploran las transformaciones de las relaciones sociales, las subjetividades, la sexualidad, las emociones, la familia, los gustos estéticos, el trabajo, las relaciones de género, la educación, la vida urbana, entre otros ámbitos de la vida social (Chen, 2001; Hoffman, 2010; Ong, 2006; Ong y Zhang, 2008; Osburg, 2013; Rofel, 2007; Zhang, 2010).

Estos estudios muestran que el funcionamiento del capitalismo y la economía de mercado en China está fuertemente anclado en redes de parentesco, étnicas, territoriales, políticas e institucionales, donde circulan bienes, favores, intereses, prestigio, obligaciones y sentimientos personales orientados a la consumación de diferentes objetivos. En estas redes, las fronteras entre gobierno y sociedad, Estado y mercado, público y privado, local, nacional y global, entre otras categorías, son lábiles y están en constante redefinición.

Los estudios antropológicos también ponen de relieve la preeminencia en estas redes de algunas categorías culturales como *guanxi* (relaciones personales), *renqin* (sentimientos humanos) y *mianzi* (rostro o prestigio personal), cuyo análisis ha dado lugar a una extensa literatura (a modo de ejemplo, ver la compilación Gold, Guthri y Wank, 2002, y los artículos de Osburg, Steinmüller y Denardi en este dossier). Si bien estas nociones suelen adquirir un lugar protagónico en las explicaciones culturalistas más clásicas del funcionamiento del mercado y las relaciones sociales en China, la mayoría de los estudios antropológicos más recientes muestran que se trata de categorías que remiten a significados y prácticas diversas que en la actualidad atraviesan procesos de acelerada transformación y redefinición.

Los artículos del dossier

Los artículos que integran este dossier han sido escritos por antropólogos que viven y trabajan en China (Horacio Ortiz, Shao Jing y Yinong Zhang), Estados Unidos (John Osburg), Inglaterra (Hans

Steinmüller) y Argentina (Luciana Denardi). Los artículos abarcan una multiplicidad de temáticas y problemas relacionados con las transformaciones actuales de China: las prácticas y los circuitos financieros, el consumo y las transformaciones del estatus de las elites, las interacción entre funcionarios estatales y ciudadanos en el ámbito rural, la relación entre mercado, políticas de salud y VIH-SIDA, la revitalización étnica y religiosa, y las redes comerciales de migrantes chinos y taiwaneses en Buenos Aires.

El artículo de Horacio Ortiz explora la producción de imaginarios sobre la finanza global a través de un análisis de las instituciones y prácticas profesionales involucradas en la inversión extranjera en China y la inversión china en el extranjero. Su artículo muestra cómo los analistas financieros que trabajan en este sector movilizan categorías como “Estado”, “mercado”, “inversor”, “China”, “Occidente” y lo “global”, entre otras, para construir el “valor financiero” de las operaciones en las que intervienen y para dar legitimidad a sus prácticas profesionales.

El artículo de John Osburg analiza las transformaciones de los significados y las prácticas del consumo de lujo de las elites chinas. El artículo muestra que estos grupos viven su riqueza y su estatus social como una posición sumamente vulnerable que se encuentra constantemente amenazada por la posible ruptura de los vínculos políticos y sociales que la sostienen, la creciente condena política y moral de la sociedad y el gobierno chino a la ostentación de la riqueza, las visiones nacionalistas del consumo y la rápida transformación de los criterios de distinción social en este país.

El artículo de Shao Jing pone en evidencia una de las facetas más oscuras y trágicas del crecimiento económico chino. Su trabajo muestra cómo el entrelazamiento de políticas gubernamentales de salud, la avidez de rédito económico de la industria de medicamentos, las transformaciones económicas del mundo rural y las políticas estatales orientadas al libre mercado fueron determinantes en la expansión de una epidemia de VIH-SIDA en China. En este contexto, el plasma sanguíneo humano se transformó en un recurso económico para las poblaciones rurales y en un factor determinante de su vulnerabilidad epidemiológica y social.

El artículo de Hans Steinmüller explora dos ámbitos de interacción directa entre funcionarios de gobierno y campesinos en un pueblo de la China rural: un programa gubernamental de mejora de las fachadas de las viviendas y el funeral de un familiar de un cuadro político local. Su análisis pone en escena los conflictos, las tensiones y las contradicciones de la reproducción cotidiana del Estado en China, donde se expresan moralidades, símbolos y cosmologías relacionados con diferentes momentos de la historia de este país.

El artículo de Yinong Zhang muestra cómo la revitalización étnica y religiosa en dos comunidades del oeste de China está íntimamente relacionada con las políticas estatales hacia las minorías étnicas y la adopción de una economía de mercado posteriores a la década de los ochenta, que derivaron en la redefinición de la posición económica y las relaciones de poder entre las mayorías tibetanas y las minorías musulmanas en esta región.

Finalmente, el artículo de Luciana Denardi explora las redes comerciales en las que intervienen personas que se identifican como chinos, taiwaneses y argentinos en Buenos Aires. El estudio revela las heterogeneidades y disputas que existen entre los integrantes de una supuesta “comunidad migrante”, que remiten a las diferentes experiencias migratorias, los conflictos nacionalistas, y los vínculos políticos y económicos nacionales y transnacionales de estos grupos.

El mercado, el Estado y la historia

A pesar de la diversidad de temas que abarcan, estos artículos convergen en la problematización y el análisis de, al menos, tres ejes centrales para la comprensión de las transformaciones de China y su rol en el capitalismo contemporáneo: el mercado, el Estado y la historia.

Por un lado, la mayoría de los artículos muestran cómo la incorporación de políticas orientadas al mercado, la disponibilidad de nuevos bienes de consumo y la acelerada creación y exhibición de la riqueza intervienen en la reconfiguración de las prácticas y las relaciones sociales de grupos que hasta hace pocas décadas atrás vivían en la completa austeridad material y bajo el absoluto control estatal de la economía.

En los artículos, vemos que ámbitos y prácticas tan diversos como la distinción simbólica y moral de las personas, los rituales funerarios y la construcción del poder político local, las jerarquías étnicas y religiosas, las actividades de las diásporas chinas y taiwanesas, las prácticas profesionales y las prácticas sanitarias de la población están fuertemente marcadas por las lógicas del mercado y de la acumulación de riqueza económica, así como por la redefinición de los sentidos morales que despiertan las transformaciones actuales de China.

Los artículos también muestran que el frenético avance de la economía de mercado y la acumulación de riqueza se desarrollan bajo la promoción y la regulación estricta de Estado chino. Lo que queda claro en estos trabajos es que en China, como en otros lugares del mundo, el mercado no es una entidad homogénea y unívoca, sino que posee significados y modalidades de acción y localización diversas (Zhang

y Ong, 2008). A su vez, la construcción y reproducción del Estado y la autoridad política en el nivel local no está exenta de ambigüedades, contradicciones y tensiones más o menos explícitas en la relación con los ciudadanos.

Por otra parte, la mayoría de los artículos convergen en mostrar cómo las múltiples capas de la historia de China se expresan en su vida económica, política y social actual. En el intercambio mercantil y la producción de riqueza, así como en el ejercicio del poder político, intervienen y se yuxtaponen temporalidades, repertorios morales e intereses múltiples y muchas veces contradictorios: austeridad e igualitarismo maoísta, ostentación y consumo conspicuo, valores confucionistas, tradiciones religiosas y culturales, imaginarios nacionalistas, pragmatismo mercantil y cosmopolitismo.

Más allá de los orientalismos

Por último, cabe señalar que los artículos de este dossier desarrollan un enfoque analítico que intenta alejarse de las perspectivas que presuponen una diferencia radical entre Oriente y Occidente, tal como sostiene el enfoque orientalista que ha marcado las miradas sobre China durante décadas. En la actualidad, este orientalismo clásico no solo continúa vigente en muchos enfoques académicos, políticos y periodísticos sobre este país, sino que también constituye un recurso al que apelan diferentes sectores de las elites chinas para legitimar sus prácticas políticas y económicas. Según algunos autores, el “orientalismo de los orientales” (Dirlik, 1996) utiliza a la cultura y la historia como discursos de legitimación de las políticas neoliberales, así como también para controlar la sociedad y promover sentimientos nacionalistas, atraer capital global y establecer negocios o monopolizar posiciones en redes comerciales (Ong, 1999).

Paradójicamente, mientras el “auto-orientalismo” adquiere mayor fuerza en China, algunos autores, como Vukovich (2012), sostienen que en diferentes ámbitos académicos anglosajones se ha desarrollado una nueva forma de orientalismo sinológico que ha pasado de la lógica de la “diferencia esencial” a la lógica de la “similitud” o la equivalencia entre China y Occidente. Según esta perspectiva, el drástico crecimiento de las ciudades en China, su pujante desarrollo económico y su rol protagónico en el capitalismo global serían indicadores de que este país se está transformando en uno de “nosotros”, es decir, en un actor muy similar a Occidente. Se trata, sostiene este autor, de un orientalismo de la similitud que consagra a la modernidad liberal y a la economía de mercado como las visiones triunfantes del mundo actual.

Más allá de los viejos y nuevos orientalismos, los artículos que integran este dossier muestran el carácter problemático de las categorías analíticas en las que se basan muchos de los estudios sobre China: Oriente, Occidente, China, chinos, minoría étnica, tradición, cultura china, confucianismo, *guanxi*, etc. El dossier pone en evidencia que estas categorías y oposiciones siempre remiten a preguntas abiertas cuyas respuestas están sujetas al contexto y la historia, antes que a objetos de conocimiento, lugares, prácticas o culturas estables y permanentes. Sus fronteras y significados son móviles, borrosos y altamente contextuales.

Por este motivo, ya no se trata de transformar a China en un objeto de estudio exótico y claramente identificable, sino de explorar las múltiples prácticas, ideas, escenarios y actores que intervienen en la construcción de la China actual, así como su rol en la configuración del capitalismo contemporáneo. Esperamos que los artículos de este dossier realicen un aporte en esta dirección.

Bibliografía

Arrighi, Giovanni (2007). *Adam Smith in Beijing*. London, Verso.

Bolinaga, Luciano (2015). "Política china en el Río de la Plata ¿Asociación estratégica o nueva dependencia?", *Nueva Sociedad* N° 259.

Brautigam, Deborah (2010). *The Dragon's Gift: The Real Story of China in Africa*, Oxford, Oxford University Press.

Cesarín, Sergio (2006). China se avecina. El ying y el yang de una potencia emergente. Buenos Aires, Capital Intelectual.

Cesarin, Serio y Moneta, Carlos (comps.) (2005). China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? Buenos Aires, Intal.

Chen, Nancy (ed.) (2001). *China Urban: Ethnographies of Contemporary Culture*. Durham, Duke University Press.

Courtis, Corina (2000). Construcciones de alteridad. Discursos cotidianos sobre la inmigración coreana en Buenos Aires. Buenos Aires, Eudeba.

Davis, Deborah (ed.) (2000). *The Consumer Revolution in Urban China*. Berkeley, University of California Press.

Denardi, Luciana (2015). "Ser chino en Buenos Aires: historia, moralidades y cambios en la diáspora china en Argentina", *Horizontes antropológicos*, Vol. 21, N° 43, pp. 79-103.

Dirlik, Arif (1996). "Chinese History and the Question of Orientalism", *History and Theory*, Vol. 35, N° 4, 96-118.

Fleischer, Friederike (2012). "La diáspora china: un acercamiento a la migración china en Colombia", *Revista de Estudios Sociales* N° 42, Bogotá.

Gold, Thomas; Guthrie, Dough y Wank, David (eds.) (2002). *Social Connections in China. Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*. Berkeley, University of California.

Goodman, David (ed.) (2008). *The New Rich in China. Future rulers*,

present lives. London, Routledge.

Harvey, David (2005). *A Brief History of Neoliberalism*. New York, Oxford University Press.

Hearn, Adrian y Manriquez-León, José Luis (eds.) (2011). *China Engages Latin America. Tracing the Trajectory*. Boulder, Lynne Rienner Publishers.

Hoffman, Lisa (2010). *Patriotic Professionalism in Urban China*. Temple, Temple University Press.

Malena, Jorge (2010). *China. La construcción de un "país grande"*. Buenos Aires, Céfiro.

Mera, Carolina (1998). *La inmigración coreana en Buenos Aires*. Buenos Aires, Eudeba.

Moneta, Carlos (2011). "China and Argentina: Beyond the Quest for Natural Resources", en Hearn, Adrian y Manriquez-León, J. Luis (eds.): *China Engages Latin America: Tracing the Trajectory*. Boulder, Lynne Rienner Publishers.

Moneta, Carlos y Cesarin, Sergio (2012). *Tejiendo redes: estrategias de las empresas transnacionales asiáticas en América Latina*. Tres de Febrero, UNTREF.

Ngai, Pun (2003). "Subsumption or Consumption? The Phantom of Consumer Revolution in Globalizing China", *Cultural Anthropology*, Vol. 18, N° 4, 469-495.

Ong Aihwa (1999). *Flexible Citizenship. The Cultural Logics of Transnationality*. Durham, Duke University Press.

—(2006). *Neoliberalism as Exception. Mutations in Citizenship and Sovereignty*. Durham, Duke University Press.

Osburg, John (2013). *Anxious Wealth. Money and Morality among China's New Rich*. Stanford, California, Stanford University Press.

Oviedo, Eduardo (2006). "China y América Latina ¿influencia o hegemonía?", *Diálogo Político*, Vol. 23, N° 2, 199-220, Fundación Konrad Adenauer.

Pinheiro Machado, Rosana (2011). *Made in China: (in)formalidade, pirataria e redes sociais na rota China-Paraguai-Brasil*. São Paulo, Hucitec.

Pomeranz, Kenneth (2000). *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton, Princeton University Press.

Rofel, Lisa (2007). *Desiring China. Experiments in Neoliberalism, Sexuality, and Public Culture*. Durham, Duke University Press.

Slipak, Ariel (2014). "América Latina y China: ¿Cooperación Sur-Sur o 'Consenso de Beijing'?", *Nueva Sociedad* N° 250.

Vukovich, Daniel (2012). *China and Orientalism. Western Knowledge Production and the P.R.C.* Abingdon, Routledge.

Zhang, Li (2010). *In Search of Paradise. Middle-Class Living in a Chinese Metropolis*. Ithaca, Cornell University Press.

Zhang, Li, y Ong, Aihwa (eds.) (2008). *Privatizing China: Socialism from Afar*. Ithaca, Cornell University Press.

DOSSIER / ARTÍCULO

Ortiz, Horacio (2016). "Imaginaris del valor financiero. Inversión transfronteriza en territorio chino", *Etnografías Contemporáneas* 2 (2), pp. 24-50

RESUMEN

Este artículo analiza las prácticas de evaluación financiera en la inversión transfronteriza en China a partir de entrevistas con profesionales de la industria financiera encargados de comprar empresas en China con dinero proveniente del exterior o en el exterior con dinero proveniente del territorio chino. El valor financiero se define a través de conflictos sobre los modos de evaluación y sobre la definición misma de lo que son las empresas compradas y vendidas. Estos significados se constituyen a través de la interacción de diferentes discursos y prácticas, como las lógicas políticas y macroeconómicas que distinguen las diferentes jurisdicciones atravesadas por los flujos financieros, las relaciones de poder en el marco de la transacción, las lógicas burocráticas y de carrera de cada empleado en su lugar de trabajo, y la constitución de identidades morales, políticas, nacionales y culturales. El texto pone en evidencia la importancia de los significados morales, políticos y de la construcción de identidades nacionales y culturales en la definición del valor financiero en las prácticas profesionales cotidianas.

Palabras clave: *finanzas, valor, inversiones, moral, China.*

ABSTRACT "Imaginaris on financial value. Cross-border investment in Chinese territory"

This article analyzes the practices of financial valuation carried out in cross-border investment in China. Based on interviews carried out with financial professionals in charge of buying companies in China with money coming from abroad or buying companies abroad with money coming from the Chinese territory. Financial value is defined through conflicts concerning the methods of valuation and the definition of what are the companies being bought and sold. These meanings are constituted through the interaction between different discourses and practices, such as the political and macroeconomic rationales that distinguish the jurisdictions that are crossed by financial flows, the power relations in the transactions, the bureaucratic and career issues concerning each employee in their work place, and the constitution of moral, political, national and cultural identities. The paper highlights the importance of moral and political meanings and of the construction of cultural and national identities in the definition of financial value in everyday professional practices.

Keywords: *finance, value, investment, morality, China.*

Recibido: 8 de agosto de 2015

Aceptado: 15 de diciembre de 2015

Imaginarios del valor financiero

Inversión transfronteriza en territorio chino



por **Horacio Ortiz**¹

Introducción

En los últimos 30 años, favorecida por cambios reglamentarios, la industria financiera cobró una importancia creciente en la producción y la distribución de recursos monetarios en Estados Unidos y Europa. Estas transformaciones fueron legitimadas con un discurso que sostenía que la creación de “mercados” haría que “los inversores”, al buscar maximizar sus beneficios, generarían una distribución “óptima” del crédito. En el mismo período, la industria financiera en China, inexistente en los años setenta, creció hasta convertirse en una de las más grandes del mundo, pero con la mayoría de sus actividades restringidas al interior del territorio chino. El Estado chino legitimó este proceso con un discurso sobre la “economía socialista de mercado con características chinas”. Este texto explora un punto de encuentro entre estos dos procesos históricos, la inversión financiera transfronteriza dentro del territorio chino, a partir de las prácticas de quienes la llevan a cabo: los empleados de la industria financiera que trabajan para empresas que traen dinero al territorio chino desde Europa y Estados Unidos, o que llevan dinero desde el territorio chino hacia esas regiones.

El análisis de este artículo es producto de una investigación con observación-participante en dos empresas de consultoría especializadas en fusiones y adquisiciones, así como de cuarenta entrevistas con profesionales que trabajan en fondos de inversión y en otras actividades ligadas

¹ Research Institute of Anthropology, East China Normal University, China y CNRS, Francia.

a la inversión transfronteriza en China. Poniendo en relación organizaciones y personas en China, Estados Unidos y Europa,² el punto de partida del artículo son las prácticas financieras profesionales, en cuanto instancia importante de producción y distribución de recursos monetarios y, por ende, de producción y transformación de jerarquías sociales. Como lo han mostrado muchos otros estudios, estas prácticas no son únicamente “técnicas”, sino que también adquieren sentido, para los que las llevan a cabo y en las reglamentaciones estatales, en función de imaginarios morales y políticos sobre la distribución del crédito (Ortiz, 2013 y 2014). Se trata, entonces, de entender lógicas de la finanza global en un punto específico de su constitución. No es una etnografía “de China”, como si este espacio geográfico tuviera una homogeneidad cultural o incluso institucional que lo haría un objeto de estudio por sí mismo, sino un análisis de prácticas “en China”, prácticas que, como la inversión transfronteriza, a la vez contribuyen a crear las fronteras que cruzan y las transforman, con lo cual son parte de la creación y de la transformación mismas de las nociones de “China” y de lo que no es “chino”, como por ejemplo, en el caso estudiado aquí, la categoría de “Occidente” (Pieke, 2014; Trouillot 2003).

Como mostró Viviana Zelizer, las prácticas del dinero siempre tienen sentido dentro de las relaciones sociales en las que ocurren, según imaginarios que no se restringen al cálculo de beneficio monetario, pero que muchas veces están más ligados a emociones e identidades sociales, dentro de la familia, el marco profesional o la amistad (2005), o a imaginarios religiosos con respecto a la vida y la muerte (1979). Esto es verdad, también, en lo que concierne a las políticas monetarias, que están marcadas por imaginarios políticos sobre la justicia de las jerarquías en el acceso al crédito (Hart, 1986; Holmes, 2013). Otros estudios mostraron la importancia de la determinación de un valor monetario para la definición de la naturaleza (Fourcade, 2011) o de lo sagrado (Stark, 2011). Las ciencias sociales han estudiado la producción del “valor financiero” como categoría técnica, moral y política de la industria financiera (Ortiz, 2013). Algunos estudios se concentraron en la construcción institucional de ciertas formas de evaluación a través de algunos productos y técnicas financieros (MacKenzie, 2011; MacKenzie y Milo, 2003), la importancia de las lógicas organizacionales en la definición de lo que tiene valor

2 Este trabajo de investigación se inscribe en un análisis de largo plazo de la industria financiera global. El autor hizo investigaciones con observación participante sobre brokers en Nueva York y sobre fondos de inversión en París, entre 2002 y 2004. Esto fue seguido de la obtención de un diploma de analista financiero y de una investigación por observación participante como enseñante de finanza en escuelas de negocios entre 2008 y 2014, en París y en Shanghái.

financiero, por ejemplo la disciplina técnica y emocional de los *traders* (Zaloom, 2006) o el impacto de las reglas salariales y de bonus (Godechot, 2001 y 2007; Ho, 2009).

En muchos de los análisis de las prácticas financieras profesionales, se suele presuponer la homogeneidad de la definición del valor financiero que llevan a cabo, por ejemplo en las críticas de la *financionalización* (van der Zwan, 2014). Sin embargo, la sociología y la antropología del dinero han mostrado que, incluso en espacios sociales en los que hay una sola divisa, típicamente ligada a un Estado, la multiplicidad de las prácticas hace que convivan diferentes monedas (Dodd, 2014; Zelizer, 1997). Esto es aún más visible cuando diferentes divisas entran en juego. Algunos análisis suponen que un dinero “occidental”, concebido de manera homogénea, se impondría a una multiplicidad de otros dineros, que existirían como forma de resistencia (ver por ejemplo Bloch y Parry, 1989). Sin embargo, a partir de una concepción del dinero como multiplicidad en todos los espacios sociales, se puede desarrollar un análisis que reubique la distinción misma entre áreas culturales, como “occidente”, dentro de las prácticas mismas, y muestre que es una de las maneras, entre otras, en que el dinero puede tener sentido (Hart y Ortiz, 2014). El análisis de las prácticas de inversión transfronteriza puede entonces beneficiarse del enfoque desarrollado por Jane Guyer en sus estudios sobre el oeste de África (Guyer, 2004). La autora muestra cómo diferentes lógicas institucionales, con diferentes sistemas monetarios, de cálculo y de evaluación, se agencian de manera creativa y dan lugar a transformaciones en la distribución de dinero. Estas prácticas, y sus cambios históricos, están ligadas a las relaciones sociales específicas de las personas que las llevan a cabo. Los sentidos del dinero tienen, por ende, un rol constitutivo en esas relaciones, y en los significados morales y políticos de las prácticas y de las personas que participan o son excluidas de ellas. En este texto, seguiré este enfoque para analizar las formas que toma la definición del “valor financiero” en función de esas interacciones transfronterizas.

El texto presentará la producción de imaginarios sobre la finanza global a nivel de las políticas públicas y de la reglamentación en los espacios institucionales que se encuentran en la inversión transfronteriza estudiada aquí, es decir, los Estados de China, Estados Unidos y Europa del Oeste. Luego presentaré las lógicas organizacionales de la industria financiera, a través de las cuales esta inversión y la evaluación son llevadas a cabo. Esto permitirá entender las lógicas sociales de la inversión transfronteriza como relación de fuerzas y explorar, a partir de algunos casos singulares, los imaginarios del valor financiero en su multiplicidad, su plasticidad, sus contradicciones y sus límites.

Flujos financieros globales, relaciones macroeconómicas y marcos jurídicos

La definición del “valor financiero” depende en parte de marcos institucionales con historias particulares y del rol de los objetos valorados y de los actores que los evalúen en relaciones sociales más amplias que los simples ámbitos donde ocurre la evaluación. En Estados Unidos y en Europa del Oeste, desde mediados de los años ochenta, la industria financiera ha ocupado un papel cada vez más central en la distribución de recursos monetarios (Abdelal, 2007; Krippner, 2011). Las privatizaciones y el uso creciente de acciones y obligaciones para financiar actividades económicas dieron una mayor importancia a fondos de inversión, casas de bolsa, agencias de notación, compañías de seguros, y a los bancos, que transformaron sus actividades para tomar parte en estos nuevos desarrollos (Coupey-Soubeyran, Plihon y Saïdane, 2006). A través de este proceso, la reglas de distribución monetaria de la industria financiera cobraron mayor importancia en la manera en que Estados y empresas son administrados (Fligstein, 2001; Sinclair, 2005).

En Estados Unidos, la reorganización del sistema financiero en los años setenta estuvo ligada a la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods y a una nueva relación de fuerzas entre los sindicatos, las grandes empresas y el gobierno, que dio lugar a un nuevo sistema de pensiones. Con la ley ERISA, los fondos de inversión independientes de los empleadores se vieron propulsados al centro de las relaciones intergeneracionales, con el rol de colectar ahorros para las pensiones, invertirlos en títulos financieros y luego volver a venderlos a las generaciones siguientes para pagar jubilaciones (Clark, 2000; Montagne, 2006). El crecimiento exponencial de intercambios de acciones, obligaciones y productos derivados está ligado a la producción y circulación de recursos monetarios a través de este circuito. En Europa, la industria financiera, de manera general,³ no llegó nunca a ocupar un rol tan central. Los cambios reglamentarios de los años ochenta tenían en parte como objetivo captar algunos de los recursos monetarios que las clases medias guardaban como ahorro, y una parte de los que estaban siendo canalizados hacia los títulos financieros en Estados Unidos. Sin embargo, el crecimiento de una industria financiera autónoma, cada vez más privatizada, tuvo un impacto en la manera en que los Estados europeos son administrados, dada su utilización creciente de bonos para financiar sus actividades.

El final de los acuerdos de Bretton Woods, entre 1971 y 1973, después del breve período en que fueron aplicados, fue acompañado por

³ Por supuesto, dentro de este territorio hay enormes diferencias.

una retórica que opuso los “Estados” a los “mercados” y que equiparó la industria financiera a estos últimos en lo que respecta a la distribución de recursos monetarios (Eichengreen, 1996). El final de la Guerra Fría, y de los conflictos sangrientos y de las dictaduras que sostenía, fueron presentados en ese marco conceptual por las instituciones políticas en Europa y Estados Unidos, como una chance para extender la lógica de “mercado” al resto del mundo (Blyth, 2003). El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial contribuyeron a extender este proceso a áreas muy amplias, por ejemplo en América latina, en el antiguo bloque soviético y en el Sudeste asiático.⁴ Esto fue seguido por privatizaciones y la producción de una mayor cantidad de títulos financieros, que quedaron en manos de una industria financiera considerada como “global” (Stiglitz, 2006). Esta reorganización de la manera en que los recursos monetarios son producidos y distribuidos transformó o reforzó relaciones de poder en el acceso al crédito, lo que tuvo un gran impacto en las jerarquías sociales. La industria financiera vino a ocupar un rol cada vez más político, oficialmente legitimada por un discurso liberal según el cual cambios “técnicos” en la organización del crédito, a través de “mercados” en los que se encontrarían “inversores”, conducirían a una distribución “óptima” del crédito gracias a la “eficiencia” (Lee, 1998). Este discurso se conjugaba con una retórica sobre la protección del sistema de seguridad social en Estados Unidos y en Europa y con la idea, heredada de los tiempos coloniales y reforzada con el final de la Guerra Fría, según la cual Europa y Estados Unidos ocupaban el centro geopolítico del mundo. La definición del valor financiero por esta industria financiera se inscribe así dentro de una transformación institucional cuyos discursos de legitimación son a la vez técnicos, morales y políticos (Ortiz, 2013), y tienden a justificar las jerarquías sociales que resultan de su particular distribución de recursos monetarios.

Durante ese mismo período, el gobierno chino, a través de la red del Partido Comunista Chino, articuló la creación de mercados de acciones y bonos, de bancos comerciales, empresas de seguros y fondos de inversión. Actualmente, bancos chinos que ni siquiera existían hace treinta años figuran entre los más grandes del mundo, ya sea que se los mida por activos, por capitalización bursátil o por beneficios (Zhu 2009). Los bancos constituyen la mayor fuente de producción y distribución de recursos monetarios en China, pero el financiamiento a través de títulos financieros ha crecido de manera considerable y ha hecho que el monto nominal de bonos circulantes en China alcance el de los

⁴ Ver Müller (2006) para el caso de la bolsa de Sao Paulo, Reddy (2009) para el caso de la reglamentación financiera en la India y Amyx (2004) para el caso de la reglamentación en Japón.

grandes emisores europeos y que las bolsas de Shanghái, Shenzhen y Hong Kong combinadas constituyan el segundo mayor mercado de acciones del mundo después de Estados Unidos. La enorme mayoría de los bancos, compañías de seguros, fondos de inversión y otras empresas financieras pertenece, de una manera o de otra, al Estado (Hsueh, 2011). Sus administradores de alto rango forman parte de los noventa millones de miembros del Partido Comunista, como la mayor parte de la elite económica y de la administración pública. Sin embargo, muchas de estas compañías están cotizadas en las bolsas de Shanghái, Hong Kong y Estados Unidos.

Este proceso, que empezó en los años ochenta, ha sido central en la producción y distribución de recursos monetarios dentro del territorio chino, reduciendo la pobreza y redefiniendo desigualdades y relaciones de poder (Davies y Wang, 2009). Esta acumulación y distribución jerárquica del dinero en China ha estado fuertemente ligada a su participación en circuitos comerciales globales. Los residentes chinos tienen prácticamente prohibido invertir montos importantes en activos financieros fuera del territorio chino, y los residentes extranjeros prácticamente no pueden invertir en bonos o acciones cotizadas en bolsa dentro del territorio chino. De esta manera, la industria financiera china capta los ahorros de las clases medias chinas, y los usa mayormente para invertir en grandes proyectos de infraestructuras administrados por empresas pertenecientes al Estado o apoyadas por él. El Banco Popular de China es el banco central, contribuye activamente a la creación de recursos monetarios a través de este circuito y legitima su acción con un discurso en el que el desarrollo económico permanece en manos nacionales con el objetivo a largo plazo de llegar al socialismo mediante el Partido Comunista Chino (Bell y Feng, 2013).

Si, por un lado, este proceso se tradujo en la expansión de los servicios públicos y en la reducción drástica de formas extremas de pobreza, como la desnutrición; por otro lado, las desigualdades han crecido, con la creación de una clase media, que, según cómo se la defina, comprende alrededor de un 20% de la población, y una pequeña elite de multimillonarios que están invariablemente ligados al Partido Comunista. Esta desigualdad en la distribución de recursos monetarios se vuelve aún más compleja hoy, dado que los conflictos en torno a las cuestiones medioambientales han entrado de lleno en las tensiones administradas a través de este sistema político. Este proceso complejo de los últimos treinta años fue legitimado por un discurso que mezcla temas ya elaborados a partir de finales del siglo 19, como la construcción, a través del “desarrollo económico”, de una “nación china” concebida dentro de una lógica republicana con ecos de discursos anticoloniales (Wu y Ma, 2003;

Cheng, 2003). A estos discursos, se fueron uniendo otros sin borrar los anteriores, lo que dio sentido a las transformaciones como etapas hacia el “socialismo” después de 1949, esto es, la “eficiencia de los mercados” desde los años ochenta (Hertz, 1998) y, en los últimos años, la problemática de un desarrollo “sustentable” y respetuoso del medioambiente.⁵

Desde los noventa, la inversión transfronteriza alrededor del mundo se expandió en parte a través de la compra y venta de acciones cotizadas en bolsa y de obligaciones, como parte de las transformaciones reglamentarias legitimadas, y muchas veces impuestas, por instituciones como el FMI y el Banco Mundial. En el territorio bajo jurisdicción del Estado chino, las reglas acerca de los derechos de compra y venta de ese tipo de títulos financieros, como lo he indicado más arriba, orientaron por el contrario la inversión transfronteriza hacia la compra de empresas que no están cotizadas en bolsa, generalmente pequeñas y medianas empresas (pymes). La inversión transfronteriza se sitúa por esto dentro de lo que los estándares globales de contabilidad llaman “inversión directa extranjera”. De esta manera, las transacciones financieras analizadas en este texto están definidas como parte de la constitución de fronteras nacionales y de reglas globales de distribución de los recursos monetarios. “China”, “Europa”, “Estados Unidos”, como muchas otras categorías, están en parte constituidas por estas fronteras que, a su vez, están definidas en parte por las reglamentaciones financieras y las prácticas que se las apropian y las transforman. Las instituciones políticas y financieras en China, Estados Unidos y Europa problematizan la inversión transfronteriza en China a partir de estos diferentes discursos, muchas veces de manera contradictoria y conflictiva. En 2011, el FMI publicaba por ejemplo un informe sobre el sistema bancario chino, diciendo que debía ser “reformado”, con mayores privatizaciones y un acercamiento a un modelo idealizado supuestamente cercano a los de Europa y Estados Unidos, regiones cuyos sistemas bancarios, paradójicamente, estaban entonces sumidos en una profunda crisis (International Monetary Fund, 2011). El establecimiento de nuevas instituciones como el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras, organizado por el poder político chino, forma parte de estos conflictos.

China es la segunda receptora de “inversión directa extranjera” en el mundo, en volumen, detrás de Estados Unidos, con una entrada y una salida de dinero de alrededor de ciento cincuenta millones de dólares por año en cada dirección, y una inversión acumulada en los últimos treinta años de alrededor de un billón de dólares. Este valor es modesto si se lo

⁵ Todos estos temas se ven reunidos, de manera compleja, en la declaración oficial publicada después del tercer Plenario del Partido Comunista, en el año 2013.

compara al valor nominal de los bonos circulantes en China, de alrededor de cuatro billones de dólares, o a los más de veinte billones de activos bancarios actuales, un monto que duplica el de 2008. Desde finales de 2014, se han creado nuevos programas que permiten la circulación de dinero entre las bolsas dentro de China y la bolsa de Hong Kong, pero con un carácter por ahora experimental, y con montos aún menores que los de la “inversión directa extranjera”. Es a través de estas transacciones que se establecen hoy los lazos financieros globales dentro del territorio chino. Estos montos son intercambiados, en la cotidianeidad de las transacciones, por empleados de la industria financiera. Las próximas secciones analizarán estas prácticas en el caso de la compra de pymes.

Empresas, empleados y procedimientos

Las personas que observé trabajaban para empresas especializadas en la compra, total o parcial, de pymes ubicadas en China, con dinero proveniente de Estados Unidos y de Europa, o en Estados Unidos y en Europa, y compradas con dinero proveniente de China. Algunas empresas se especializaban en los dos tipos de transacciones, llamadas en inglés, el idioma común para estos empleados, y desde una perspectiva del interior de la frontera china, inversión *inbound* o *outbound* (“hacia el interior” o “hacia el exterior”). Estas inversiones se hacen a través de dos tipos de organizaciones. Por un lado, fondos de inversión, de *private equity* y *venture capital*, buscan pequeñas empresas que puedan ser reorganizadas y que puedan utilizar la inversión para expandirse y, eventualmente, volverse suficientemente grandes como para ser vendidas a otros compradores, típicamente a través de un lanzamiento en bolsa (OPI, esto es, oferta pública inicial). Estos fondos de inversión reciben dinero de otras instituciones financieras y generalmente solo compran una fracción de las acciones de la compañía, pero una fracción que sea lo suficientemente grande como para garantizar el control sobre los administradores. El otro tipo de organización consiste en empresas de consejo para fusiones y adquisiciones (M&A., *mergers and acquisitions*, en inglés), que sirven de intermediarios para realizar transacciones en las cuales una empresa compra a otra, generalmente con el objetivo de integrar sus operaciones, sus patentes, su clientela, o cualquier otro “activo”. En este texto, concentraré el análisis en la inversión “hacia adentro” en China, o *inbound*, porque es el tipo de transacción que más hacían las personas entrevistadas durante mi investigación, entre 2011 y 2015.

A pesar de que los objetivos explícitos de las transacciones parecen bastante diferentes, estas compañías se sitúan en un campo común. Las

empresas que son el “objetivo” (*target*) de la transacción, es decir que son compradas, pueden serlo tanto por un fondo de inversión como por otra empresa más grande que ellas y que opere en un sector similar. Los fondos de inversión pueden intentar revender la empresa a otra empresa más grande, a través una operación de M&A, en vez de a través de una cotización en bolsa. Los sectores de actividad y los tamaños de las empresas compradas son similares en la mayoría de las transacciones. En China, conciernen empresas consideradas como con gran potencial de crecimiento por su lazo con la evolución de la economía china, en particular, en sectores ligados al crecimiento del consumo de las clases medias, como los sectores de la salud, de la educación, del ocio y de las altas tecnologías. En Estados Unidos y en Europa, las transacciones apuntaban generalmente a empresas ligadas a las altas tecnologías para importarlas a China y expandir su venta dentro del territorio chino o en el resto del mundo.

Las metodologías de inversión también son muy similares. En todos los casos, se espera de los empleados que lleven a cabo una evaluación de la empresa según metodologías estándar, enseñadas en escuelas de negocios y departamentos universitarios de economía y de finanzas, y formalizadas como una “teoría financiera *mainstream*” que se volvió dominante en los Estados Unidos y en Europa en los últimos cuarenta años (MacKenzie, 2006; Whitley, 1986). Los empleados deben hacer esta evaluación desde el punto de vista de un inversor que intenta maximizar sus beneficios, según contratos comerciales y de trabajo en los que figura que esta es la manera de representar correctamente los intereses de los clientes, ya sea la empresa que compra a otra, la empresa comprada o los fondos de inversión de los que proviene el dinero. Si no aplican estos métodos, los empleados se arriesgan a perder su trabajo o incluso a enfrentarse a acciones legales en su contra. La trayectoria de carrera, el volumen de ingresos y el prestigio profesional de cada empleado⁶ están en gran parte definidos por su capacidad de aplicar estos procedimientos y de aumentar los beneficios de la empresa que lo emplea. Estos beneficios provienen generalmente de comisiones calculadas como un porcentaje del volumen de la transacción, en los casos de M&A, y como un porcentaje de los beneficios de la reventa, en los casos de *private equity* y *venture capital*. En el caso de estos fondos de inversión, la estrategia consiste siempre en comprar barato y vender más caro, pero en los casos

⁶ Utilizo pronombres masculinos para hablar de empleados en términos generales porque, como lo han mostrado otras investigaciones, en la industria financiera, como en muchos otros casos, los puestos de trabajo mejor pagos y con mayor responsabilidad están ocupados por personas de género masculino (Fisher, 2012; Ho, 2009; Roth, 2006).

de M&A, depende del cliente de la consultoría: si es una empresa que quiere comprar a otra, la estrategia es buscar el precio más bajo, y si es una empresa que está a la venta, se trata de buscar el precio más alto. En todos estos casos, los consultores y los fondos de inversión de *private equity* y *venture capital* cobran “comisiones operativas” (*operating fees*) durante el trabajo, con las cuales se pagan los salarios, y “comisiones por éxito” (*success fees*) cuando la transacción es completada, y con las cuales se pagan bonos.

Como ocurre en otras partes de la industria financiera (y no solo de la industria financiera), en una misma empresa, los empleados desarrollan relaciones de complementariedad, competencia y jerarquía (Abolafia, 1996; Godechot, 2007; Ho, 2009; Ortiz, 2014b; Zaloom, 2006). Tienen que trabajar juntos en proyectos específicos, pero también tienen que competir entre sí, dentro de la empresa, para avanzar con sus carreras profesionales, y dentro de la industria financiera, ya que el próximo paso en la carrera puede ser en una empresa de la competencia o en un sector relacionado. En ese sentido, las capacidades profesionales requeridas para los empleados de *private equity*, *venture capital* y M&A, no son muy distintas, y estos pueden moverse entre estas diferentes actividades dentro de su trayectoria profesional. En muchos casos, los fondos de inversión y las empresas de consejo en M&A, están ligadas legalmente a empresas financieras más grandes, para las cuales cumplen una función específica, entre un gran número de actividades comerciales realizadas por otros empleados. Pero en cualquier caso, incluso si las empresas son legalmente independientes, y a pesar de que sean pequeñas, sobre todo en cuanto al número de empleados, tienen estructuras burocráticas, que responden a estándares de la industria financiera, y están reglamentadas por los Estados. Esto se puede ver en el caso de tres empleados de empresas diferentes en sus objetivos, pero que movilizan los mismos procedimientos de evaluación.

El señor Martin⁷ era Director Financiero (*Chief Financial Officer*, CFO) de Steel Inc., una subsidiaria china de un grupo industrial de tamaño medio con base en Europa del Oeste y cotizado en una bolsa europea. Una de las últimas grandes operaciones que hizo como empleado fue conducir la compra de Stone Inc., la subsidiaria de una empresa perteneciente a una municipalidad de una de las grandes ciudades de la costa este en China. Para esta operación, tenía que utilizar los métodos

7 Como acordado con los entrevistados, y para preservar su anonimato, todos los nombres de personas y de empresas han sido modificados. Dado que todo lo indicado en esta parte proviene de entrevistas, solo usaré comillas para subrayar palabras o expresiones importantes para el argumento del texto.

de evaluación estándar en su profesión, que había aprendido en su formación inicial en estudios de economía y negocios y que había continuado a aprender en su larga carrera profesional en los departamentos financieros de empresas industriales. Este tipo de operaciones eran parte del trabajo habitual del señor Martin, y su salario no iba a cambiar en función del resultado de la transacción. Estaba a punto de jubilarse y no se identificaba con su empresa, en la que había pasado una parte relativamente pequeña de su vida profesional.

La señora Li estudió finanzas en una de las universidades chinas más prestigiosas, en los años noventa, y obtuvo el diploma de *Chartered Financial Analyst*, reconocido en el mundo entero y otorgado por la asociación profesional estadounidense de analistas financieros.⁸ Trabajó como Directora Financiera (CFO) para multinacionales en China y, cuando la entrevisté, en 2013, era una empleada de alto rango en una de las cuatro grandes empresas de auditoría del mundo, es decir, en una empresa conocida por su contribución a la definición de estándares globales de contabilidad, evaluación y administración de empresas, los mismos utilizados por el señor Martin. Su empresa era el tipo de consultoría que el señor Martin podría utilizar para acompañar las transacciones como la que tuvo que hacer en China. Como empleado de alto rango, la señora Li supervisó muchas transacciones de M&A, en las que trabajó como consejera en particular para la evaluación de activos. Su salario podía variar, con un bonus que dependía de las transacciones que era capaz de traer a su empresa, y que conseguía a través de su red de contactos personales. Como asociada, también recibía un ingreso que dependía de los resultados generales de su empresa, de la cual hablaba diciendo “nosotros”. Al momento de la entrevista, ocupaba ese puesto de trabajo desde hacía varios años y no planeaba irse en el futuro cercano.

El señor Jones era director de un fondo de inversión de *venture capital*, en una de las ciudades principales de la costa este de China, cuando hicimos la entrevista, en 2014. Se formó en ingeniería y en física en Europa, China y Estados Unidos, dónde trabajó en el sector de las *start-up* del Silicon Valley. Supervisaba inversiones en muy pequeñas empresas, que eventualmente serían vendidas a otras empresas, a través de cotizaciones en bolsa o directamente, generalmente después de cinco años, en los que él y los empleados bajo su dirección hubieran acompañado su crecimiento con servicios de consejo e inversiones crecientes. Los empleados bajo su supervisión aplicaban los métodos estándar para la evaluación tanto de las empresas como de los proyectos dentro de las empresas. El señor Jones explicaba que, en ese sentido, utilizaba los

⁸ Este diploma se puede obtener tomando clases y pasando los exámenes en territorio chino.

métodos que ya había visto utilizar en Estados Unidos. Como director del fondo de inversión, su salario tenía una parte fija y un bonus que variaba en función del precio de reventa de las empresas que el fondo había comprado y que él tenía como responsabilidad hacer crecer. Al igual que la señora Li, hablaba de su empresa diciendo “nosotros” y proyectaba su futuro a largo plazo en la misma función.

Estos tres casos son muy diferentes desde el punto de vista organizacional y de la trayectoria personal de carrera de los empleados. Sin embargo, los casos son prácticamente idénticos en cuanto a los métodos de evaluación utilizados. En los tres casos, se trata de los mismos métodos estándar, aplicados como normas profesionales dentro de relaciones contractuales entre el empleado y su empleador, y entre el empleador y otras empresas, ya sean fondos de inversión, en los casos de los señores Martin y Jones, o clientes, en el caso de la señora Li. La relación emocional y de identificación con la empresa, y con las prácticas profesionales, puede variar de un empleado a otro, pero esto no afecta el hecho de que los tres reproducen el mismo conjunto de metodologías e imaginarios financieros. Estas prácticas financieras están problematizadas, en la práctica cotidiana, dentro de la relación de compra y venta de empresas, considerada como una relación de fuerzas en la que tiene mucha importancia el marco institucional. El sentido de los métodos de evaluación para cada empleado no se puede comprender fuera de esta relación.

Las transacciones financieras como relaciones de fuerza

Las transacciones para la compra de empresas tienen temporalidades específicas y formas de interacción parcialmente estandarizadas. El proceso está generalmente marcado por momentos importantes en los que las partes firman contratos que especifican la etapa siguiente, antes de llegar al momento final en el que se intercambia dinero por derechos de propiedad. Estas etapas previas clarifican lo que será declarado y comunicado a la parte compradora para que sepa más sobre el objeto de la transacción, potencialmente con derechos de exclusividad sobre la posibilidad de compra durante un tiempo restringido. Estos intercambios calibran una tensión entre las partes, constituida por el hecho de que, por un lado, los empleados comparten la comprensión de que están ligados por un interés común, que consiste en que la transacción se lleve a cabo y, por otro lado, todos albergan una desconfianza oficial, que concierne la posibilidad de que cualquiera de las dos partes intente esconderle a la otra información que cambiaría la visión de la transacción a su favor.

Según todos los entrevistados, en las operaciones de M&A, menos de la mitad de las operaciones que se empiezan terminan en una transacción. En *private equity* y *venture capital*, es común que los fondos de inversión inviertan en una empresa después de haber visto más de diez alternativas. Esto articula una relación de fuerzas que puede estar a favor de cualquiera de las partes y que puede darse vuelta durante la transacción. La empresa compradora puede aportar dinero que la empresa vendedora necesite, pero esta última puede tener activos difíciles de encontrar en un competidor. Generalmente, la parte compradora quiere tener la mayor cantidad de información posible sobre la empresa que va a comprar antes de llevar a cabo la transacción, pero esto puede ser negociado según parámetros diferentes, a un ritmo generalmente impuesto por la empresa vendedora. Esta última tiene derecho a pedir pruebas de compromiso en relación con la transacción, por ejemplo, para no divulgar información que podría ser utilizada con otros fines, sobre todo si la transacción finalmente no se hace. Las cláusulas de confidencialidad, los períodos de exclusividad, los precios indicativos y los derechos y deberes específicos de cada parte son definidos en contratos intermediarios que constituyen balizas y resortes en un proceso que tarda entre tres meses y más de un año.

Los empleados observados subrayan el hecho de que las transacciones están siempre marcadas por negociaciones alrededor de dos temas ligados entre sí: los derechos y deberes de cada una de las partes, y el precio. Según los entrevistados, las cuestiones legales están ligadas a las identidades de los participantes. A diferencia de las grandes empresas que suelen estar distribuidas en lugares distantes dentro del territorio chino, las pymes, en general, se ubican en una sola localidad, por lo que no es extraño que existan conexiones con autoridades políticas y legales locales a través de la red social del Partido Comunista. Los lazos pueden ser producto de la pertenencia de algunos dirigentes de la pyme al partido o haberse establecido por medio de otras relaciones sociales, sobre todo si la empresa tiene una larga historia en un mismo sitio. La relación con estas autoridades es aún más fuerte cuando la pyme es una subsidiaria de una empresa estatal más grande, ya sea de una empresa municipal, provincial o nacional, entre otras distinciones administrativas posibles. Los entrevistados afirman que muchas relaciones comerciales, pero también muchas licencias, e incluso el derecho a ocupar un terreno en particular, dependen en gran medida de las redes sociales a las cuales pertenecen los administradores de las pymes. Si la compra de la empresa distancia a estas personas, el comprador puede no solo perder el potencial comercial que estos empleados se llevan consigo, sino también podría llegar a tener que renegociar licencias e incluso títulos de propiedad

de la tierra en la que se sitúa la empresa comprada. Por el contrario, si los administradores de la empresa compradora tienen ellos mismos este tipo de contactos, o si los antiguos administradores o dueños permanecen en la empresa después de la transacción, esto se considera como una base privilegiada para beneficiarse de la compra.

Estas tensiones potenciales están íntimamente ligadas a discusiones sobre el cálculo del precio de la empresa comprada. Según todos los entrevistados, existe un conflicto persistente en relación con los métodos utilizados para evaluar la compra. Estos empleados consideran que la norma está constituida por métodos de evaluación e inversión formalizados en la “teoría financiera” estándar evocada más arriba. Los métodos son enseñados como estándares en las escuelas de negocios y los departamentos de finanza de universidades en Estados Unidos y Europa, pero también en China y en muchos otros sitios. Estos métodos son variados y no todos coinciden en el resultado de la evaluación. Pueden evaluar el “valor de mercado”, en el presente, de los activos de la empresa tomando en consideración por cuánto dinero podrían ser vendidos en un corto plazo y considerando que el precio de la empresa es la suma del precio de cada una de sus partes. Estos métodos también pueden consistir en una evaluación de lo que costaría replicar la empresa comprada, por ejemplo comprando el terreno, las máquinas, las patentes, etc. La evaluación puede orientarse, a su vez, hacia el “valor relativo” de la empresa, producto de la comparación con empresas similares, esto es, empresas que acaban de ser vendidas o que cotizan en bolsa y que, por ello, tienen a cada instante un “precio de mercado” para sus acciones. Esta comparación generalmente utiliza “múltiples”, es decir, ratios que comparan el precio de la empresa con elementos específicos de su contabilidad, como ventas, beneficios, y otros tipos de márgenes operativos. Finalmente, un tercer método, que tiene más legitimidad que los anteriores, considera que el precio de la empresa tiene que reflejar el valor de los beneficios futuros que el dueño debe poder esperar obtener después de la compra. Estos beneficios deben ser “actualizados” con una tasa de interés que tiene que reflejar el costo de financiamiento de la inversión y su “riesgo”. Este método consiste, entonces, en una evaluación por los *cash flows* actualizados o DCF, del inglés *discounted cash flows*.

Los entrevistados afirman que, en la mayoría de las transacciones, los vendedores de pymes en China no aceptan la legitimidad del método DCF, y prefieren evaluar la empresa a partir de sus activos. La discusión en torno al precio tiene que ver, por supuesto, en gran parte, con la tentativa del comprador de pagar menos y la del vendedor de cobrar más. Los métodos de evaluación son, según los entrevistados, un lenguaje

común para explorar el potencial de la empresa comprada considerada como una inversión. Esta metodología compartida debería permitir hacer las mismas preguntas, y confrontar las respuestas distintas, por ejemplo en lo que concierne al precio de mercado de los activos de la empresa o al costo de su reemplazo, al precio de otras empresas, o a las ganancias que se podrían obtener en el futuro con la inversión. Estas preguntas se establecen a través de la utilización de fórmulas matemáticas de cálculo y de formas de razonamiento compartidas que deberían orientar la explicitación de los puntos de vista de cada parte en la transacción. Según los entrevistados, el conflicto en torno al precio se ve en este caso dificultado por el hecho de que, al no estar de acuerdo sobre los métodos de evaluación, las dos partes difieren respecto de aquello a lo que se le está tratando de dar un precio, es decir, sobre la definición del objeto mismo de la transacción.

Esta tensión sobre los métodos de evaluación es particularmente problemática para los empleados de empresas que están operando dentro de jurisdicciones en Europa y en Estados Unidos. En este último país, por ejemplo, puede ocurrir que un juez imponga el método DCF para dirimir un litigio sobre la validez del precio pagado en una transacción, en nombre de la defensa de los intereses de los accionistas. Un empleado o una empresa pueden así verse confrontados a una acción en justicia si no condujeron una transacción usando este método de una manera que el juez considere correcta.⁹ En China, esto no es el caso. Además, la Comisión de administración y supervisión de los bienes estatales (SASAC, siglas en inglés),¹⁰ que administra los bienes estatales, aun cuando reconoce para su administración todos los métodos de evaluación, tiende a tasar sus empresas y subsidiarias a partir del precio de los activos, reforzando así lo que aparece como un estándar profesional legítimo.

Las transacciones transfronterizas se constituyen a través de la confrontación de maneras diferentes de definir lo que es un “valor financiero”, y de lo que esta categoría puede designar. En estas relaciones de fuerza, entran en juego varios criterios, donde la metodología de evaluación puede tener un rol importante. Cuando las transacciones se llevan a cabo, alguna o las dos partes transigieron con respecto a reglas profesionales, trayectorias personales, lógicas organizacionales y marcos jurídicos. Para los empleados, estas transformaciones de la manera de definir un valor financiero tienen sentido en parte según discursos

9 Ver, por ejemplo, la decisión del 8 de julio de 2013 de la Court of the Chancery of the State of Delaware, en el caso Merion Capital L. P. et alii vs. 3M Congent Inc.

10 国有资产监督管理委员会, State-Owned Assets Supervision and Administration Commission (SASAC) en inglés.

políticos sobre la legitimidad de las prácticas, lo que implica, en los momentos en los que se necesita una justificación, un posicionamiento ético o moral sobre el rol personal dentro del proceso de evaluación y de la transacción.

Finanza, identidad, moral, política

Las personas que observé y entrevisté le daban sentido a su vida cotidiana profesional y no profesional movilizando discursos con referencia a los aspectos técnicos de las operaciones financieras, a las identidades culturales de los participantes en las transacciones, a los contextos institucionales y políticos en los que se encontraban y a lo global. Los empleados presentan las transacciones como una relación a través de una frontera institucional, profesional, política y cultural. En ese cruce, el “valor financiero” se constituye como categoría técnica, pero también moral y política dentro de un marco global.

El señor Martin era ciudadano de un país europeo y había trabajado la mayor parte de su vida en Europa, fuera de su país de nacimiento. Había trabajado cinco años en China cuando lo entrevisté, en 2012, y estaba por “volver” a Europa para jubilarse. En la entrevista, me explicó que, puesto que Stone Inc., la empresa comprada por Steel Inc., pertenecía a una institución estatal, la compra solo se podía hacer a través de la SASAC. Esto implicaba que había una multiplicidad de partes en la discusión. Dentro de Stone Inc., tenía que discutir con los administradores de la empresa madre, así como con los de la subsidiaria. Además, puesto que la empresa estaba bajo la jurisdicción de la SASAC, las reglas específicas de esta administración debían ser tomadas en cuenta. Esto significaba, según el señor Martin, que el precio de la empresa era negociado solo en parte con sus administradores. Estos últimos insistían en que la evaluación debía basarse en el valor de los activos, y en particular en el valor de la tierra y de las fábricas. El señor Martin me dijo que esto le resultaba “incomprensible”, y que además, en particular, consideraba que la tierra sobre la que se encontraban las máquinas no podía ser considerada totalmente como un activo, porque nunca le quedaría claro cómo había sido adquirida por la empresa misma, y porque sospechaba que esto había sido hecho de manera poco legal, ya que muchas veces las municipalidades le cambiaban ilegalmente el estatuto a ciertas parcelas, haciéndolas pasar de tierra agrícola a tierra disponible para proyectos industriales, en los años noventa. El permiso para que la fábrica siga operando sobre esa parcela dependería de la buena relación con la municipalidad. Esto explicaba, según él, porque la compra de la empresa

tomó la forma de una *joint venture*,¹¹ en la que los antiguos administradores mantenían su posición laboral. Esto implicaba que había dos gerentes generales (*Chief Executive Officer*, CEO), uno chino y uno extranjero. El gerente general chino organizaba reuniones exclusivamente para los empleados que eran miembros del Partido Comunista, y en las que se tomaban decisiones sobre las cuales los empleados extranjeros poco podían decir.

Según el señor Martín, esto demostraba que “los chinos” estaban marcados por el “socialismo” y el “leninismo” y que no se les podía tener confianza, lo que para él se oponía al respeto de “la ley” y a la “transparencia” de “Occidente”. En la entrevista, explicaba que la transacción financiera era una relación de fuerzas, en la que la evaluación estaba llevada a cabo según métodos que se le imponían, sin ningún respeto por lo que él consideraba la manera correcta de hacerla. Me explicaba que esto era aún más problemático en su empresa, Steel Inc., porque estaba cotizada en una bolsa europea, y que los analistas financieros indagarían en los detalles de la transacción, con lo cual debería dar cuenta de un precio que, según decía, era demasiado alto para justificarlo con los métodos de evaluación que él consideraba más legítimos. Cuando le pregunté por qué siguió adelante con la operación aun cuando los términos de la transacción le parecían tan malos, me respondió que esta operación era la única manera para su empresa de sacar provecho de las altas tasas de crecimiento económico de China, porque le permitían utilizar conexiones locales para establecer una fábrica en el territorio y le aseguraba la existencia de una red comercial que se podía hacer crecer. Estas oportunidades no existían en Europa, según él, dada la estagnación económica. Para esto, había tenido que convencer a los altos cargos de la empresa madre de seguir adelante, algo difícil ya que estos no “entendían” las condiciones de trabajo en China, y todavía tenían que “aprender” a “adaptarse” a la nueva situación. Expresando abiertamente su conservatismo político y económico, me decía que estaba preocupado por la manera en que Europa había sido afectada por la crisis financiera y como se encontraba en declive con respecto al creciente poder geopolítico de China.

La señora Li había nacido, crecido y vivido toda su vida dentro del territorio chino, y tenía la ciudadanía china. Además de sus certificados como analista financiera estadounidense, tenía certificados emitidos por las autoridades chinas. En la entrevista, la señora Li me explicaba que, según ella, las transacciones de M&A siempre implican una relación de fuerzas, y que se espera del comprador en China que haga

11 Una empresa conjunta en la cual las dos empresas son accionistas.

una investigación sobre el apoyo administrativo y político de la empresa comprada, para entender la relación de poder durante la negociación: “Normalmente... antes de elegir con quién vas a hacer negocios, sí o sí tenés que mirar o verificar cuál es su *background*,¹² ¿verdad? (...) No podés ir ciegamente al mercado, sin saber quiénes son tu contrapartida, y cuán poderosos son, porque todas estas cosas afectan tu poder de negociación cuando estás tratando con ellos”. Hablaba de “China” como de “nosotros”, pero distinguía entre diferentes empresas “chinas”. Por un lado, estaban las empresas “internacionalizadas” que no eran diferentes de otras multinacionales no chinas: estas empresas seguían estándares de evaluación e inversión iguales a los que ella aplicaba como consultora en su trabajo. Estas empresas eran mucho más “sofisticadas” que las empresas más pequeñas, que hacían las cosas “desde una perspectiva local”. Para ella, esta diferencia se debía a que las primeras habían “aprendido” a adoptar “estándares internacionales” con su creciente experiencia fuera de China. Consideraba que este proceso era inevitable y que se extendería al resto de China, puesto que los estándares de evaluación e inversión que ella usaba en su trabajo era “aplicados universalmente”.

El señor Jones había nacido en Europa del Oeste, donde había estudiado ingeniería en una universidad prestigiosa, y luego había ido a China para seguir con sus estudios de ingeniería en una universidad prestigiosa china, donde también aprendió chino, en los años noventa. Al terminar estos estudios, partió a los Estados Unidos, según él, “como un chino”, ya que en aquella época los Estados Unidos no eran un polo de atracción para estudiantes europeos, pero él aprendió a estar fascinado por ese país de sus amigos estudiantes chinos. Después de obtener un doctorado en ciencias en Estados Unidos, “volvió” a China, y empezó a trabajar en empresas ligadas a las altas tecnologías, hasta que ocupó el cargo que tenía cuando hicimos la entrevista. Este fondo de inversión tenía dinero proveniente de diferentes instituciones, y en particular de la municipalidad de la ciudad en la que estaba emplazado, así como de fondos de inversión pertenecientes a Estados de Oriente Medio. El objetivo del fondo era comprar participaciones suficientemente grandes para poder controlar pequeñas *start-ups*, compuestas de algunos ingenieros, especializados en la creación de software para actividades comerciales en internet y telefonía, o especializados en tecnologías renovables. En sus estudios, el señor Jones se había especializado inicialmente en estas últimas. Su trayectoria correspondía así a uno de los objetivos del Estado chino, ya que el desarrollo de las tecnologías renovables es una

12 Es difícil traducir este término en este contexto, ya que significa, sin tener que distinguirlos, y porque están ligados, el historial de la empresa, los grupos sociales que la apoyan actualmente, y el contexto en el que opera.

de las respuestas oficiales a lo que se presenta hoy como el resultado de sesenta años de industrialización concernida prioritariamente con el crecimiento del PBI en detrimento de la “sustentabilidad”.

En la entrevista, me explicaba que el apoyo institucional de la municipalidad también le permitía asegurarse espacios de oficinas y laboratorios para las *start-ups*, situados cerca de una de las universidades tecnológicas más importantes de la región. Esto reforzaría la interacción entre los investigadores científicos y las empresas, y ayudaría a la creatividad de estas últimas. Hablaba de “nosotros” cuando designaba a la empresa para la que trabajaba, y consideraba que su modelo de inversión conjugaba las mejores prácticas de Silicon Valley, con las que se había familiarizado cuando era estudiante en Estados Unidos, y la apertura de importantes sumas de dinero de las autoridades estatales chinas para objetivos estratégicos oficiales. Comparaba estos últimos con lo que había visto en el país europeo en el que había nacido y crecido, en el cual “el Estado interviene demasiado”, ya que cuando apoya este tipo de inversiones, impone que los empleados de las *start-ups* sean de la nacionalidad de ese mismo Estado. Por el contrario, él invertía en *start-ups* que podían emplear a gente del mundo entero. Me explicaba que lograba atraer de esta manera gente joven basada en la Silicon Valley, a la que le proponía mejores condiciones materiales para desarrollar su proyecto además de la “excitación” de estar en “China”, definida como un lugar de mucho mejores perspectivas económicas y que podía ser mucho más “divertido”, para jóvenes de menos de treinta años de edad, que las pequeñas ciudades de los Estados Unidos. Según él, esto demostraba la superioridad del enfoque “chino” que estaba poniendo en práctica en su trabajo, y que contribuiría a que China ocupe una posición cada vez más importante internacionalmente, un proceso del cual estaba feliz de formar parte.

Estos tres ejemplos permiten ver cómo los mismos imaginarios sobre el valor, la relación de fuerza en las transacciones y el rol político de la evaluación financiera en un espacio global se conjugan diferentemente de un empleado a otro, de manera lável, fragmentada y contradictoria. Las contradicciones aparecen, por ejemplo, cuando el señor Martin se queja de que los “chinos” no usan las fórmulas estándar de evaluación y, al mismo tiempo, dice que sus directores en Europa deben “aprender” a hacer negocios según las reglas de los primeros, cuando la señora Li afirma que las pymes hacen negocios en China “desde una perspectiva local” y, al mismo tiempo, afirma que los métodos que rechazan son “aplicados universalmente”, o cuando el señor Jones dice que los Estados europeos intervienen “demasiado” en la inversión en *venture capital*, por oposición al proyecto estatal en el cual se inscribe su fondo de inversión. En los

tres casos, el sentido de “nosotros”, de “China”, del futuro de la finanza global son distintos, sin que los empleados se sientan obligados a dar una definición precisa, que generalmente no necesitan en la cotidianeidad de su trabajo. Es importante recordar que estos discursos están elaborados en el marco de una entrevista, en la que los entrevistados exploran significados según registros de lenguaje variados, como la autenticidad, la justificación, el hecho de seguir discursos ya establecidos, el engaño o el hecho de esconder información, en un medio profesional en el que hay un consenso con respecto a que no hay que “divulgar” información, sobre todo si concierne transacciones en curso. El carácter lábil del discurso es constitutivo de su rol en el espacio profesional. Sin embargo, en todos estos casos, los significados explorados por los entrevistados son importantes para que estos puedan darle sentido a sus operaciones, para sí mismos y para los demás, y así darle también sentido a sus trayectorias personales.

En ese proceso de significación, utilizan definiciones muchas veces vagas y variables sobre lo que es “chino”, “extranjero” u “occidental”, sobre las nociones de “valor financiero”, “inversión”, “mercado” y “Estado”, y sobre el lugar que tienen estas entidades en diferentes horizontes de lo “global” que estos empleados imaginan para su propio futuro. A pesar de esta diversidad y de esta plasticidad, estos discursos exploran referencias similares y se mantienen dentro de los límites de imaginarios sobre la nacionalidad, el Estado, el mercado, los estándares profesionales y la globalización financiera, que evoqué al inicio de este texto. De esa manera, los empleados sitúan la definición del valor financiero dentro de emociones y de lógicas que son técnicas, morales y políticas. Sus prácticas profesionales tienen sentido a la vez como aplicación correcta de procedimientos técnicos, como por ejemplo el uso de fórmulas de cálculo, pero también como manera de realización o de expresión del valor moral de los participantes y de la justicia de los resultados de las transacciones, tanto a nivel local como global. Las tensiones en la negociación sobre la definición misma de lo que tiene “valor financiero”, y sobre el precio que debe representarlo, son también tensiones sobre lo que puede o no hacer legítima a la transacción. Y también tienen que ver con la distribución de recursos monetarios para, por ejemplo, actividades ligadas a las energías renovables, la transferencia de capacidades productivas y comerciales entre entes y personas de diferentes nacionalidades, o para la adopción o el rechazo de normas financieras consideradas como locales, nacionales, marcadas culturalmente o incluso universales, según diferentes teleologías de la globalización financiera. Lo “local” es algo extremadamente variable según los entrevistados y los momentos, puede ser una ciudad, una provincia, un país entero, como

“China”, o incluso un área geográfica potencialmente más grande e indefinida como “Occidente”. En todos estos casos, la frontera que cruzan las transacciones supervisadas por estos empleados constituye una marca particular para darle sentido a la evaluación financiera permitiendo a reflexiones sobre la nacionalidad, el Estado y las identidades culturales. Otros ejemplos de empleados permitirían ver agenciamientos diferentes, pero que usan referencias muy similares. Estos empleados se apropian, y por ello reproducen, transforman y diseminan estos imaginarios particulares, tornándolos más complejos y al mismo tiempo impidiendo que otros significados entren en el espacio de lo posible.

Conclusión

El análisis de las prácticas y los discursos de los empleados encargados de la inversión transfronteriza en China permite poner en relieve la importancia de imaginarios políticos, morales y técnicos para la conducción de las operaciones cotidianas. Estos imaginarios conciernen términos como “Estado”, “mercado”, “inversor”, “China”, “Occidente” y lo “global”, entre otros. Los empleados observados movilizan estos conceptos de manera creativa, transformándolos para dar cuenta de situaciones a veces de manera circunstancial, otras veces para darle sentido a la propia trayectoria de vida. Hacen esto con diferentes actitudes con respecto a su práctica cotidiana, de rechazo, de adhesión o de indiferencia, de forma plástica, contradictoria y lábil. Pero en todo caso, los empleados movilizan una serie de discursos que se encuentran también en las declaraciones oficiales de las instituciones políticas y de la reglamentación financiera con las cuales están en contacto constante en su práctica profesional. Estos imaginarios implican no solo aspectos técnicos, sino también la legitimidad moral y política de la definición de un “valor financiero”, es decir, de las jerarquías sociales que resultan de la distribución de recursos basada en parte en la evaluación. De esta manera, los empleados contribuyen a reproducir, transformándolas, estas instituciones y estas reglamentaciones, así como los discursos de legitimación y las controversias oficiales que éstos contienen.

Por lo tanto, es importante para la antropología construir una posición exterior al sentido de estos conceptos y estos discursos, porque de lo contrario, se corre el riesgo de reproducirlos a su vez, y con ello participar en la reproducción de las jerarquías sociales que estos discursos legitiman. Enfocar la distribución de recursos monetarios como una práctica política, consistente en producir y transformar las jerarquías sociales, permite considerar términos como “China”, “Occidente”, “Estado” y

“mercado”, entre otros, no como categorías analíticas, sino como maneras en que las personas observadas dan sentido a sus propias prácticas, y justifican así los resultados distributivos de estas. Esta distancia reflexiva se da como objetivo aquí de elaborar un marco analítico que permita poner en relieve la importancia global de fenómenos como la inversión transfronteriza en China, a la vez por los efectos distributivos que tiene como por la manera en que reconduce y transforma la imaginación del Estado, de la nación, y de los mercados, como horizonte del sentido de nuestra vida común. Poner en relieve esos imaginarios es entonces una tentativa de liberar la imaginación antropológica de estos marcos.

Bibliografía

Abdelal, R. (2007). *Capital Rules. The Construction of Global Finance*. Cambridge MA, Harvard University Press.

Abolafia, M. (1996). *Making Markets. Opportunism and restraint on Wall Street*. Cambridge MA, Harvard University Press.

Amyx, J. A. (2004). *Japan's Financial Crisis. Institutional Rigidity and Reluctant Change*. Princeton, Princeton University Press.

Bell, S. y Feng, H. (2013). *The Rise of the People's Bank of China. The Politics of Institutional Change*. Cambridge MA, Harvard University Press.

Bloch, M. y Parry, J. (eds.) (1989). *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge UK, Cambridge University Press.

Blyth, M. (2003). "The Political Power of Financial Ideas. Transparency, Risk, and Distribution in Global Finance", en Kirshner, J. (ed.): *Monetary Orders. Ambiguous Economics, Ubiquitous Politics*. Ithaca y London, Cornell University Press, pp. 239-259.

Cheng, L. (2003). *Banking in Modern China. Entrepreneurs, Professional Managers, and the Development of Chinese Banks, 1897-1937*. Cambridge, Cambridge University Press.

Clark, G. L. (2000). *Pension Fund Capitalism*. Oxford, Oxford University Press.

Coupey-Soubeyran, J.; Plihon, D. y Saïdane, D. (2006). *Les banques, acteurs de la globalisation financière*. Paris, La documentation française.

Davies, D. y Wang, F. (eds.) (2009). *Creating Wealth and Poverty in Postsocialist China*. Stanford, Stanford University Press.

Dodd, N. (2014). *The Social Life of Money*. Princeton, Princeton University Press.

Eichengreen, B. (1996). *Globalizing Capital. A History of the International Monetary System*. Princeton, Princeton University Press.

Fisher, M. (2012). *Wall Street Women*. Durham y London, Duke University Press.

Fligstein, N. (2001). *The architecture of markets. An economic sociology of twenty-first-century capitalist societies*. Princeton y Oxford, Princeton University Press.

Fourcade M. (2011). "Cents and Sensibility: Economic Valuation and the Nature of 'Nature'", *American Journal of Sociology*, Vol. 116, N° 6, pp. 1721-1777.

Godechot, O. (2001). *Les Traders. Essai de sociologie des marchés financiers*. Paris, La Découverte.

—(2007). *Working rich, salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*. Paris, La Découverte.

Guyer, J. I. (2004). *Marginal Gains. Monetary Transactions in Atlantic Africa*. Chicago, Chicago University Press.

Hart, K. (1986). "Heads or Tails? The Two Sides of the Coin", *Man* (N.S.), N° 21, pp. 637-656.

Hart, K. y Ortiz, H. (2014). "The Anthropology of Money and Finance: Between Ethnography and World History", *Annual Review of Anthropology* N° 43, pp. 465-482.

Hertz, E. (1998). *The Trading Crowd. An ethnography of the Shanghai Stock Market*. Cambridge UK, Cambridge University Press.

Ho, K. (2009). *Liquidated. An Ethnography of Wall Street*. Durham y London, Duke University Press.

Holmes, D. (2013). *Economy of Words. Communicative imperatives in central banks*. Chicago, The University of Chicago Press.

Hsueh, R. (2011). *China's Regulatory State. A New Strategy for Globalization*. Ithaca y London, Cornell University Press.

International Monetary Fund (2011). *People's Republic of China: Financial System Stability Assessment*, Country Report No. 11/321, Washington DC.

Krippner, G. R. (2011). *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge, Harvard University Press.

Lee, R. (1998). *What is an Exchange? The Automation, Management, and Regulation of Financial Markets*. Oxford, Oxford University Press.

MacKenzie, D. y Milo, Y. (2003). "Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange", *American Journal of Sociology*, Vol. 109, N° 1, pp. 107-145.

MacKenzie, D. (2006). *An Engine not a Camera. How Financial Models Shape Markets*. Cambridge MA, The MIT Press.
—(2011). "The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge", *American Journal of Sociology*, Vol. 116, No. 6, pp. 1778-1841.

Montagne, S. (2006). *Les Fonds de Pension. Entre protection sociale et spéculation financière*. Paris, Editions Odile Jacob.

Müller, L. (2006). *Mercado Exemplar: um estudo antropológico sobre a Bolsa de Valores*. Porto Alegre, Editora Zouk.

Ortiz, H. (2013). "Financial value: economic, moral, political, global", *HAU Journal of Ethnographic Theory*, Vol. 3, N° 1, pp. 64-79.

—(2014a). "The Limits of Financial Imagination: Free Investors, Efficient Markets and Crisis", *American Anthropologist*, Vol. 116, N°1, pp. 38-50.

—(2014b). *Valeur financière et vérité. Enquête d'anthropologie politique sur l'évaluation des entreprises cotées en bourse*. Paris, Presses de Science Po.

Pieke, F. (2014). "Anthropology, China and the Chinese Century", *Annual Review of Anthropology* N° 43, pp. 123-138.

Reddy, Y. V. (2009). *India and the Global Financial Crisis. Managing Money and Finance*. London, Anthem Press.

Roth, L. M. (2006). *Selling Women Short. Gender and Inequality in Wall Street*. Princeton y Oxford, Princeton University Press.

Sinclair, T., J. (2005). *The New Masters of Capital. American Bond Rating Agencies and the Politics of Creditworthiness*. Ithaca y London, Cornell University Press.

Stark, D. (2011). "What's Valuable", en Aspers, P. y Beckert, J. (eds.): *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford, Oxford University Press, pp. 319-338.

Stiglitz, J. (2006). *Making Globalization Work*. London, Penguin Books.

Trouillot, M. R. (2003). *Global Transformations. Anthropology and the Modern World*. New York, Palgrave MacMillan.

Van der Zwan, N. (2014). "Making sense of financialization", *Socio-Economic Review* N° 12, pp. 99-129.

Whitley, R. (1986). "The Transformation of Business Finance into Financial Economics: The Roles of Academic Expansion and Changes in U.S. Capital Markets", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 11, N° 2, pp. 171-192.

Wu, J., Ma. C. (吴景平, 马长林 eds.) (2003), *上海金融的现代化与国际化 (Modernización et Internacionalización de la finanza de Shanghai)*. Shanghai, 上海古籍出版社 (Casa de edición de libros antiguos de Shanghai).

Zaloom, C. (2006). *Out of the Pits, Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago y London, The University of Chicago Press.

Zelizer, V. (1979). *Morals and Markets: the development of life insurance in the United States*. New York, Columbia University Press.
—(1997). *The Social Meaning of Money. Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton, Princeton University Press.
—(2005). *The Purchase of Intimacy*. Princeton y Oxford, Princeton University Press.

Zhu, M. (2009). "China's Emerging Financial Industries and Implications", en Zhu, M.; Cai, J. y Avery, M. (eds.): *China's Emerging Financial Markets. Challenges and Global Impact*. Singapore, John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd, pp. XXIII-LVIII.

DOSSIER/ARTÍCULO

Osburg, John (2016). "El lujo y sus malestares en la China contemporánea", *Etnografías Contemporáneas* 2 (2), pp. 52-72

RESUMEN

Basado en el trabajo de campo en curso con un grupo de empresarios acaudalados que antes eran ávidos consumidores de marcas de lujo, este trabajo examina las críticas emergentes al consumo de lujo en China urbana. Comienzo con una visión general de las principales funciones que las marcas de lujo han jugado durante las últimas dos décadas como signos de pertenencia a redes sociales exclusivas en China y mediadoras en las economías del don asociadas a estas redes. Luego presto atención a los cambios más recientes provocados por varios factores: las campañas de lucha contra la corrupción, la aversión nacionalista al lujo "extranjero", la creciente "vulgaridad" de las marcas de lujo en círculos sociales de elite, y el aumento de la "inflación" en la economía del regalo. Estos factores han comenzado a socavar los significados y las funciones previas del lujo, y para muchos chinos ricos, las marcas de lujo ofrecen ahora algo muy diferente del "reconocimiento mundial" que una vez prometieron. Las contradicciones inherentes en el consumo de lujo, argumento, están presionando a los nuevos ricos chinos hacia formas más austeras de distinción, incluyendo la devoción religiosa y otras formas tradicionales de auto-cultivación espiritual y corporal.

Palabras clave: *lujo, consumo, riqueza, China.*

ABSTRACT "Luxury and its discontents in contemporary China"

Based on ongoing fieldwork with a group of wealthy entrepreneurs who were formerly avid consumers of luxury brands, this paper examines emerging critiques of luxury consumption in urban China. I begin with an overview of the key roles luxury brands have played during the past two decades in signifying membership in exclusive social networks in China and mediating their associated gift economies. I then look at more recent changes brought on by several factors: anti-corruption campaigns, nationalist aversion to "foreign" luxury, the growing "commonness" of luxury brands in elite social circles, and increasing "inflation" in the gift economy. These factors have begun to undermine the previous meanings and functions of luxury, and to many wealthy Chinese, luxury brands now deliver something very different from the "global recognition" they once promised. The contradictions inherent in luxury consumption, I argue, are pushing members of China's new rich towards more austere forms of status distinction including religious devotion and other traditional forms of spiritual and bodily self-cultivation.

Keywords: *luxury, consumption, wealth, China.*

Recibido: 15 de julio de 2015

Aceptado: 12 de diciembre de 2015

El lujo y sus malestares en la China contemporánea



por **John Osburg**¹

“¿Por qué alguien que gana en bruto 50.000 dólares por año compraría un auto por 80.000, más del 150% de su salario anual?”. Le formulé esta pregunta a Mr. Huang, cuando se iba en su flamante BMW. Me respondió: “Tengo que comprar un auto como este por el negocio en que estoy. Si no tengo al menos un BMW o un Mercedes Benz, nadie va a querer hacer un negocio conmigo. Pensarían que me falta capacidad”. Mientras que las afirmaciones de Mr. Huang aluden a la función práctica de los bienes de lujo entre los hombres de negocio como símbolos de éxito financiero, esta clase de ostentaciones son comunes entre otros grupos de consumidores en China. Muchos chinos de clase media que compran un tour económico por Europa se alojan en hoteles con descuento y comen en restaurantes chinos de autoservicio, pero después gastan varios miles de euros en bolsos de mano y otros accesorios cuando el tour se detiene en una tienda de lujo. Incluso los consumidores de clase obrera en China están dispuestos a gastar varios meses de salario en un teléfono celular de marca. A pesar de la caracterización que las publicaciones de negocios hacen de China como una nación de ahorristas frugales, ese tipo de derroches en artículos de lujo específicos son comunes entre consumidores de distintos niveles en China. Esas compras, que invariablemente conciernen a los objetos de uso diario más visibles, revelan la dinámica particular del consumo de lujo en este país. Como demostraré más adelante, los bienes de lujo juegan un rol clave en la expansión y el mantenimiento de las redes sociales en China, al servir tanto de obsequios a los demás y como símbolos que garantizan el acceso a círculos sociales particulares. Mientras estas dinámicas han servido para convertir a China en uno de los más grandes mercados de objetos de lujo del

¹ University of Rochester, Estados Unidos.

mundo, también están cargadas con tensiones generadas por las particularidades de la formación de clases en China y las relaciones conflictivas que muchos consumidores chinos tienen con los bienes occidentales y, más ampliamente, con la visión de Occidente. Lo que en la superficie aparece como la creciente homogeneización del lujo global oculta una considerable cantidad de particularidades y ansiedades locales.

Comienzo este artículo resumiendo la teoría del consumo propio de la elite en China que desarrollé en *Anxious Wealth* (Osburg, 2013), la cual, no obstante algunas pocas reservas, sigo manteniendo. Esa teoría se basaba en más de tres años de investigación etnográfica de campo en la ciudad sud-occidental de Chengdu, de 2002 a 2006. En la segunda parte del artículo, analizaré temas más recientes en el dominio del consumo suntuario en China sobre la base de viajes a Chengdu que realicé en 2011, 2013 y 2014. A pesar de la aparente hegemonía de las marcas de objetos de lujo foráneos, hay ciertas fuerzas que contrarrestan esa preeminencia. Más allá del impacto obvio de la reciente campaña de anticorrupción lanzada por Xi Jinping, que llevó a una enorme caída en el consumo de lujo en China, otros desarrollos culturales entre las elites de este país están contribuyendo a debilitar el entusiasmo por los productos de lujo extranjeros. Estos desarrollos incluyen preocupaciones nacionalistas de larga data en torno a los productos extranjeros, la creciente “cotidianidad” de las marcas de lujo entre la clase media china y los nuevos ricos, y la maduración de la llamada “segunda generación de ricos” (*fuerdai*), es decir, los hijos del primer grupo de ricos en China.

Por otra parte, algunos productos de lujo domésticos, incluido el jade, el té *pu'er*, el *baijiu* (licor chino de grano) y las joyas tibetanas han prosperado en años recientes como resultado de las contradicciones y tensiones generadas por la explosión de productos de lujo foráneos en China. Estos desarrollos han llevado a algunos chinos a buscar modos de distinción en ámbitos no materiales, incluida la participación en actividades religiosas y el cultivo espiritual. La ciudad de Wenzhou, por ejemplo, una de las más ricas de China y famosa por sus empresarios altamente exitosos, ha sido testigo de una ola de competencia en la edificación de iglesias financiadas por su elite de empresarios predominantemente cristianos, lo cual ha motivado que se llame a esa ciudad la “Jerusalén de China” (ver Cao, 2010). En otras importantes ciudades chinas, miles de personas pudientes pertenecientes a la clase media están convirtiéndose al budismo, especialmente al budismo tibetano. En lugar de comprar relojes de lujo para funcionarios estatales, tal como lo hubieran hecho durante la era anterior al actual presidente Xi, ahora están gastando su dinero en obsequios a lamas de alto rango y en donaciones a templos y a actividades de asistencia atendidas por estos. Estas formas emergentes

de “distinción espiritual” tienen el poder de reorientar los modos de competencia por el estatus entre las elites chinas.

Para darme una idea de cómo esas tendencias están entrelazadas, hace poco tiempo un amigo mío resumió las últimas modas entre los nuevos ricos chinos en los siguientes términos: tomar té *pu'er*, practicar el vegetarianismo, adherir al budismo tibetano y criticar al Partido Comunista Chino.

Lujo con características chinas. Situando el consumo de lujo en el capitalismo de Estado chino

A pesar de la tendencia entre muchos observadores a interpretar las reformas económicas y la subsiguiente transformación de China en una fábrica mundial en términos de desarrollo de políticas neoliberales, hay pocos rasgos de la configuración político-económica de China que la distinguen de los Estados de bienestar devenidos neoliberales en el Norte global. El rasgo más importante es el fuerte rol del Estado y de las redes informales vinculadas con el Estado en la mayoría de los sectores de la economía. De allí que vale la pena pensar a China como un país con dos economías. La primera está compuesta por un sector manufacturero vibrante, intensamente competitivo, perteneciente al sector privado, el cual funciona no solo como fábrica para el mundo, sino también para los más de mil millones de consumidores chinos. Este sector se basa en las enormes (pero en rápida reducción) reservas de trabajadores que perciben bajos salarios, pero están relativamente bien formados. La segunda economía, que actualmente da cuenta de aproximadamente la mitad del PBI, incluye las empresas en poder del Estado chino y otras compañías o cooperativas directa o indirectamente controladas por el Estado (EPE). Esto incluye las telecomunicaciones, la energía, el sector bancario, que están ampliamente en manos del Estado, a pesar de que las acciones de muchas de las EPE más grandes cotizan en las bolsas de ultramar.

Sin considerar a la industria, los agentes del Estado todavía controlan ampliamente el acceso al capital, las licencias para establecer negocios y la tierra. En muchas industrias, un sólido vínculo con el Estado significa una ventaja competitiva, que resulta en un vínculo patrono-cliente entre los funcionarios del Estado y los empresarios (Buckley, 1999; Pieke, 1995; Smart, 1993; Wank, 1996 y 1999). Los emprendedores con buenas conexiones tienen más posibilidades de obtener contratos gubernamentales, conseguir exenciones impositivas o flexibilidad en las regulaciones y son los primeros que se enteran de las modificaciones

en las reglas. Como lo ha sostenido David Wank (1999), ellos confían en el apoyo del Estado tanto para protegerse de otros agentes estatales depredadores (como los recolectores de impuestos) como para recurrir a un apoyo en caso de que surgieran disputas empresariales. Wank caracteriza la relación entre los funcionarios del Estado y los hombres de negocios como un “clientelismo simbiótico”: los empresarios obtienen protección y muchas ventajas que multiplican sus éxitos en los negocios, mientras que los agentes del Estado no solo generan ingresos para las agencias de los gobiernos locales, sino que también obtienen para sí ingresos ilícitos a través de coimas o retornos que frecuentemente convierten sus salarios oficiales en insignificantes (Wank, 1999: 11). Al distribuir favores, privilegios, contratos y protección, los funcionarios son capaces de construir su propia red de empresarios para cumplir distintos proyectos tanto públicos como privados.

La mayor parte del consumo de lujo en China es un resultado directo de esas redes. Los empresarios compran objetos de lujo para sus protectores oficiales o sus clientes de las EPE. Los receptores de coimas y retornos –funcionarios y compradores en las EPE– gastan su “ingreso negro” en relojes de lujo, accesorios de moda, vinos finos y autos importados. Las esposas, novias y amantes de esos hombres de la elite son las destinatarias y compradoras primarias de esos bienes de lujo (ver Osburg, 2013). Más que reflejar simplemente las ansiedades por el estatus de una clase de nuevos ricos insegura sobre su lugar en la jerarquía global de acceso a privilegios y prebendas, el mercado del lujo chino está profundamente imbricado en las redes de negocios estatales, que son un producto directo de la particular forma del capitalismo de Estado chino. La drástica reducción en las ventas de bienes suntuarios y el cierre de muchos restaurantes de gran categoría, inmediatamente después de la campaña anticorrupción de Xi Jinping, hizo que este fenómeno se evidenciara plenamente.

Distinción versus reconocimiento

La obra clásica de Pierre Bourdieu sobre el gusto y la distinción social en Francia, *Distinction* (1984), quizás sea la obra más influyente sobre consumo y clase social. A primera vista, el proceso de la formación de clases iniciado por las reformas económicas en China a fines de la década de los setenta se presta a un análisis bourdieusiano. Los nuevos ricos de China aspiran a crear distinciones sociales naturalizadas a partir de su capital económico recientemente adquirido; buscan transformar las diferencias cuantitativas monetarias en diferencias sociales cualitativas. El modelo de

Bourdieu suministra un punto de partida útil, pero debe ser modificado para acomodarlo al complejo proceso de formación de clases en China.

La teoría de Bourdieu de la distinción no se adecua bien a la China contemporánea por dos razones. Primero, para muchos chinos pudientes, el propósito del consumo es hacer que el capital económico, social y cultural que uno posee se vuelva lo más evidente y legible para una audiencia lo más amplia posible. Así, las tentativas de ocultar el capital económico (a no ser que se lo esté ocultando de los perceptores de impuestos o de los investigadores anticorrupción) encaminándolo hacia gustos raros, complejos y oscuros, opera contra el objetivo primario que persiguen los nuevos ricos en el consumo: hacer que todos sepan que son ricos (incluso si no lo son). Esta preocupación es parte de los motivos por los que se suele criticar a los consumidores chinos de ser muy llamativos. En segundo lugar, la noción bourdieusiana de distintas formas de capital sugiere una convertibilidad sin intervalos entre dinero (capital económico) y reconocimiento social (capital cultural o simbólico), que no logra captar los dilemas que enfrentan los nuevos ricos tanto empresarios como funcionarios de gobierno, quienes operan en redes sociales estrechamente vinculadas, cuando intentan realizar esas conversiones en la práctica.

Bourdieu (1987) denomina al proceso por el cual el capital económico se convierte en formas de capital social, cultural y simbólico, “conversiones de capital”, y, si bien reconoce los riesgos inherentes a las conversiones de capital, su teoría del capital es incapaz de dar completa cuenta de las ansiedades y los riesgos asociados con la transformación de la riqueza económica en formas de prestigio, incluyendo los temores de que este último pueda desvanecerse y convertirse en ilegible, o, como dice el mismo Bourdieu, “deficientemente invertido”. De hecho, uno de los discursos clave que giran en torno al consumo del lujo en China es la idea de que los chinos pudientes están “actuando mal”; que, a pesar de sus gastos extravagantes, son todavía considerados como carentes de gusto. Este discurso, común entre muchos *mánagers* occidentales de marcas internacionales, también ha sido incorporado por muchos consumidores chinos, que consideran el consumo suntuario entre los nuevos ricos como excesivo y anormal. Así, más que aumentar su prestigio, los difundidos estereotipos que rodean a los nuevos ricos exhibicionistas y “chabacanos”, a los que se llama peyorativamente (aunque, en cierto sentido, en broma) *tuhao* o *baofahu*, sugieren que el consumo de lujo como medio de garantizar el reconocimiento social ha sido un tiro por la culata para los consumidores pudientes.² Gastar 20.000 euros en un

² *Baofahu* se traduce literalmente como “una persona enriquecida de golpe”. *Tuhao* juega sobre un término antiguo que se refiere a un tirano local. *Tu* (literalmente barro o tierra) en el

reloj o varios miles en un cinturón de Hermes es una prueba contundente del estatus de *tuhao*.

De este modo, sostengo que para los chinos ricos el estatus de elite radica en una noción de “reconocimiento”, más que de “distinción”. Establezco una diferencia entre estos dos términos para llamar la atención sobre las tensiones que supone para los nuevos ricos chinos el proceso de escenificación de su estatus de elite mediante el consumo, proceso en el cual su capital económico de ninguna manera se transforma automáticamente en capital social o cultural. Con el término “reconocimiento”, me propongo destacar los orígenes fundamentalmente sociales del estatus para los nuevos ricos chinos. Puesto que el estatus es conferido por los otros, ser reconocido como perteneciente a un grupo particular –la “auténtica” elite (*jingying*) o simplemente como otro *baofahu*– depende de las percepciones precarias y volubles de los otros, cercanos y distantes, así como de la relación con ellos.

Manejar esas percepciones que los otros tienen de uno es algo que no se puede lograr solamente con el dinero (o las conversiones de capital). Muchos chinos, con los que desarrollé mi investigación, esperaban poseer símbolos y adornos suntuarios indicativos de riqueza, que fueran reconocidos tanto por sus pares como por la elite internacional. Algunos empresarios que conocí utilizaban lo que podría ser denominado como “una teoría del consumo fundada en la audiencia”, en la cual distintos bienes serían valiosos precisamente porque resultan legibles y reconocibles como tales por diferentes grupos. En lugar de una noción de gusto y sapiencia, en los cuales los grupos con estatus inferior puedan reconocer la superioridad de un objeto cultural, aunque carezcan del capital cultural para apreciarlo, los empresarios de Chengdu consideran que los mejores bienes para otorgar estatus son aquellos más ampliamente reconocibles, los más notorios y cuyo valor de cambio (precio) es el más evidente para todos.

Este vínculo entre consumo, estatus y audiencia tal vez lo resuma de la mejor manera Mr. Lin, un contratista del Gobierno que conocí una vez, y que había dependido enteramente de sus conexiones con funcionarios para la construcción de su fortuna. Después de completar mi trabajo de campo, Mr. Lin vino a visitarme a Chicago. Dado que la mayoría de sus viajes anteriores a Estados Unidos habían sido a través de excursiones de contingentes, lo llevé a visitar mi ciudad natal en un suburbio de la parte central de Estados Unidos. Un amigo de la niñez se unió a nosotros durante la cena, ambos estaban en una situación económica próspera.

chino cotidiano sugiere la idea de rural o torpe, mientras que *tuhao* puede ser entendido en sentido lato como “un rico chabacano” o “un nuevo rico vulgar”.

Antes de que el empresario partiera de regreso a China, mi amigo, que fabrica joyas y accesorios por encargo, le regaló una billetera de piel de raya. Mr. Lin aceptó la billetera y agradeció a mi amigo, pero más tarde me dijo: “Usted bien sabe que a mí realmente me gusta esta billetera, pero no la voy a usar nunca. Si comenzara a usarla, mis amigos en China pensarían que perdí toda mi plata”. Para Lin, usar una billetera que no fuera, como la suya propia, de Louis Vuitton violaría el orden simbólico de su red. Esta billetera era simplemente ilegible para sus pares.

Para los nuevos ricos empresarios de China, cada uno de los artículos que usan, desde la lapicera hasta el auto, están habitualmente sometidos al examen de sus colegas, los hombres de negocios, atentos a los signos que revelen que él podría no ser realmente “uno de ellos”. ¿Es lo suficiente rico para afrontar un estilo de vida extravagante o está armando una *performance* temporaria y fugaz para llevarnos arteramente a que hagamos negocios con él? Cuando recibe a sus pares, sus opciones son todavía más riesgosas. Por ejemplo, si elige una marca de whisky desconocida para sus huéspedes, corre el peligro, por un lado, de ser considerado como un “campesino sin sofisticación” (*tubaozi*) que ignora la jerarquía de las marcas. Por otro lado, si elige una marca cara pero poco conocida, corre el peligro de avergonzar a los funcionarios o clientes, que son sus huéspedes, al revelar la falta de sofisticación de ellos. Esto conduce a un conservadurismo en las prácticas de consumo entre los nuevos ricos, lo que Christopher Buckley ha denominado “conformidad conspicua”, la cual se caracteriza por un impulso subyacente a demostrar la pertenencia de una persona a cierto grupo de estatus, a una elite adinerada desde hace poco, que todavía está insegura de sus límites sociales y sus relaciones con el resto de la sociedad china” (1999: 227). De manera distinta a la dinámica de la distinción elaborada por Bourdieu (1984), en la cual la elite pone el acento en el refinamiento, la distancia y la rareza en las elecciones de sus consumos, los empresarios que son nuevos ricos enfatizan sobre todo la legibilidad, el precio (cuanto más alto mejor) y las marcas suntuarias y famosas (*mingpai*). Mientras algunos en privado admitían ante mí que preferían una particular marca de scotch, llegado el momento de recibir, siempre optaban por el *Chivas Regal Royal Salute* porque era una marca fácilmente reconocible y famosa.

La economía del regalo

Este conservadurismo se vuelve tanto más evidente cuando uno considera que la mayor parte del mercado de objetos lujosos está vinculado con la vasta economía del regalo. Mr. Li me contó la historia de

cuando encontró triunfalmente varios bolsos en una tienda de Hermès en Hawái. Dado que eran difíciles de encontrar en China en esa época, Mr. Li deseaba llevar, al volver a China, la mayor cantidad posible. Cuando pidió tres, la empleada pensó que había entendido mal, puesto que un bolso cuesta decenas de miles de dólares. Las tres receptoras del regalo que él tenía en mente –su mujer, su amante y la mujer de un funcionario del gobierno– son casos representativos de las redes sociales con las que está vinculado el mercado del lujo: vínculos familiares y personales, relaciones románticas y sexuales transaccionales e intercambios entre gente de los negocios y funcionarios del gobierno. Los objetos suntuarios se compran con frecuencia sin siquiera saber quién será el destinatario último, y los regalos recibidos son con frecuencia nuevamente regalados a parientes y amigos. (Si bien yo nunca fui lo suficientemente afortunado como para recibir una billetera LV o un bolso Birkin, recibí una gran cantidad de té de calidad, que quien me lo regalaba lo había recibido a su vez como regalo). Temores de que el objeto pase sin ser debidamente apreciado o que su valor no sea debidamente reconocido lleva a los consumidores a favorecer las marcas más conocidas y las líneas de productos que hacen que el valor del regalo sea lo más transparente.

Estos intercambios de regalos señalan un aspecto importante del consumo entre los nuevos ricos de China, aspecto que con frecuencia suele ser pasado por alto. Los regalos lujosos producen y significan relaciones, y en China las relaciones (*guanxi*) son fundamentales para la elite del poder. En la China contemporánea, el consumo es más que un identificador del estatus de elite o expresión de un *habitus*: el consumo compartido de objetos lujosos convencionales como licores, tabaco, alimentos y el intercambio de accesorios suntuarios sirven para *producir* relaciones entre la elite. Uno extiende su influencia, reputación y nombre mediante esos actos de consumo e intercambio de objetos.

Las redes de hombres de negocio y funcionarios del gobierno son forjadas y mantenidas mediante experiencias compartidas de placeres de consumo cada vez más lujosos: comer, beber, masajes y servicios sexuales. La pertenencia a esas poderosas redes, sin embargo, la indican unos pocos objetos de estatus convencionales: licores, cigarrillos, indumentaria y autos importados de marcas lujosas (*mingpai*). Para muchos empresarios, el consumo es menos una cuestión de poner de manifiesto cualidades personales o gustos que del establecimiento y el mantenimiento tanto de la riqueza como del capital social y de la visibilidad y legibilidad de estos. En este contexto, el consumo se vuelve altamente convencional y ritualizado. Las actividades propias del “ocio”, como beber, cantar karaoke, más que placenteras, son consideradas explícitamente como una

forma de trabajo. Muchos empresarios conciben el consumo –beber un determinado whisky, usar una determinada camisa o conducir un determinado auto– como una actividad alienada que hacen con vistas a otras persona y que tienen poca relación con sus deseos y gustos. Con mucha frecuencia, contrastan estos gastos obligatorios orientados hacia los otros con sus fantasías, deseos o gustos personales de disfrute y placer individual, que en todas partes se consideran como el privilegio de la gente adinerada.

Con frecuencia, critican a los chinos el hecho de que “viven para los otros” en lugar de “vivir para sí mismos”. Una exitosa mujer de negocios que entrevisté, Ms. Long, caracterizaba al nuevo rico típico de China (*baofabu*) como excesivamente preocupado por las apariencias. Se trata de gente que, según ella, “se enloquecen por adquirir marcas famosas” (*fengkuangde zhuiqiu mingpai*), y ponía como ejemplo el caso de un amigo que solo usaba ropa marca Prada, incluidas sus prendas interiores y sus calcetines. Para Ms. Long, la obsesión por la apariencia revelaba una pérdida del sentido de sí mismo y una pérdida de orientación (*mimang*).

En el resto de este ensayo, voy a discutir algunas de las ansiedades que rodean el consumo lujoso con más detalles. Esas ansiedades tienen su raíz en la suposición, que es predominante entre muchos de mis informantes, de que el reconocimiento y el estatus no reside automática e inevitablemente en la posesión de dinero u objetos que significan estatus, sino en los estados subjetivos –“los corazones y las mentes” (*xin*)– de los demás. Según esta comprensión del fenómeno, en la que resuena la interpretación académica del término chino *mianzi* (rostro) (Hu, 1944; Kipnis, 1995), el estatus es conferido por el reconocimiento de parte de los otros en contextos sociales específicos. Mientras los objetos particulares pueden ser usados para comunicar un estatus a los demás, esto, para tomar prestada una frase de Webb Keane, está sujeto a los “riesgos” de la representación (1997). Por ejemplo, puede fallar si nuestro colega en los negocios no reconoce nuestra demasiado sutil corbata Hermès. O, para recurrir a otro ejemplo, el valor del objeto puede estar degradado por su adopción por otros consumidores nuevos ricos, lo que McCracken (1988) define como la dinámica de búsqueda y abandono del consumo suntuario. Pero de manera más significativa, esa ansiedad tiene su raíz en una incertidumbre y un riesgo más profundos, asociados con la búsqueda de reconocimiento por parte de otras personas invisibles, desconocidas y con frecuencia sospechadas de hostilidad: hombres de negocios extranjeros, aristócratas europeos, chinos de ultramar y nuevos ricos. Entre los empresarios con los que me vinculé en Chengdu, existía un miedo permanente de que los términos de estatus se desplazaran de modo que ellos quedaran en desventaja; no solo tenían la preocupación

de no ser suficientemente competentes en el lenguaje simbólico de la marcas y los gustos: también abrigaban la sospecha de que el juego estaba arreglado contra ellos desde el comienzo.

La búsqueda de un reconocimiento global

Esa desconexión entre riqueza, consumo y prestigio fue expresada tal vez de la manera más clara por Mr. Zhu, editor de la revista *First Class* (*Toudengcang*), una publicación de circulación nacional con base en Chengdu. Mr. Zhu inició la publicación de su revista como una manera de introducir entre los nuevos ricos de China maneras apropiadas de ser rico y de vivir la buena vida. En sus abordajes introductorios, *First Class* distingue entre clase en el sentido que ha sido usado en la mayor parte de la historia china moderna: como una categoría científica del análisis social (*jiejì*), y la noción de clase como algo que solo puede ser realizado como un sentido de refinamiento y cultivo personal (Jiu Yue, 2004).

En su introducción a la revista, Mr. Zhu cita un proverbio francés (que, por otra parte, sintetiza el ideal del editor): “París puede hacer surgir diez nuevos ricos por día, pero diez años pueden no alcanzarle para producir un aristócrata” (Yi Hui, 2004). Mr. Zhu se persuadió de que esa frase captaba la problemática de la riqueza en la China contemporánea: gente adinerada hay en todas partes, pero pocos son capaces de convertir su riqueza en formas de capital cultural que suministre el fundamento para una elite china reconocible globalmente. En Chengdu en especial, Mr. Zhu se lamenta, los ricos estaban demasiado sometidos a los gustos locales (estofado y té verde), a formas locales de ocio (jugar al mahjong y recibir masajes de pies), y a formas locales de hacer negocios (recibir y cultivar el *guanxi*) como para convertirse en “aristócratas” (*guizu*) reconocibles en el ámbito nacional e internacional.

Mr. Zhu me explicó que Chengdu estaba rezagada con respecto a otras ciudades chinas, tales como Shanghái y Pekín, en su nivel de sofisticación cultural y gustos, y definía a la elite de Chengdu como “atrasada” (*luobou*). Como ilustración de la falta de gusto entre los Chengduer, citaba el ejemplo de un rico que se traslada con su Mercedes a los suburbios de la ciudad para comprar un bol de fideos en un restaurante rural de mala muerte (*cangying guanzi*). Y a continuación describe la imagen del hombre en cuclillas en la acera, junto al Mercedes, comiendo a su vez su bol de fideos. Así es la gente rica en Chengdu. Su riqueza y sus gustos no armonizan, no combinan. Entienden el lujo, pero no entienden la calidad de vida” (*Tamen dong shechi, danshi budong shenghuo pinzhi*).

Mr. Zhu también criticaba la vida de la elite en Chengdu por su falta de suficiente carácter internacional (*guojihua*). Por ejemplo, criticaba la ausencia de reuniones y de cenas en las casas (como las que acostumbra la elite europea) y dedicó un número de *First Class* a promover tal costumbre. Chengdu carecía también de una cultura del cigarro entre los fumadores de cigarrillos de la elite, situación que trató de remediar con su columna mensual sobre cigarrillos. La clase alta de Chengdu carecía también de un aprecio por las artes y prefería gastar su dinero en bienes de estatus reconocibles por sus marcas antes que en obras de arte únicas. Como parte de su proyecto de instalar estándares internacionales de gusto entre la nueva elite de Chengdu, *First Class* organizó foros sobre vino, alimentos y modas, además de cócteles y cenas promovidas por la revista, a los cuales asistí con frecuencia.

Distinción espiritual

Una frase repetida en casi cada entrevista y en numerosas conversaciones, durante mi investigación en China, era: “La gente en China no tiene creencias” (*Zhongguoren meiyou xinyang*). Esta idea venía acompañada por la contrastante comprensión de Occidente como una región anclada en los valores y la moralidad judeo-cristiana. Esta opinión se presentaba como explicación de todo: desde las prácticas de consumo hedonista y la deshonestidad en los negocios hasta la falta de filantropía y gustos sofisticados entre la gente pudiente de China. Muchos empresarios exitosos empezaron a buscar activamente un modelo o marco de creencias para anclar su flamante autonomía. La bebida, el juego, el consumismo y las mujeres eran vistos como síntomas de una carencia de fe.

Solo las costumbres “sanas” como el golf, el coleccionismo artístico, los viajes y la devoción religiosa aparecieron como aptas para llenar el vacío y suministrar una orientación positiva al consumo personal. Algunos empresarios consideraron estos programas de autoayuda y atención a la salud como formas de impedir una “vida orientada por la opinión de los otros”, como la de muchos de los nuevos ricos. Otros empresarios destacaban sus creencias religiosas para diferenciarse de sus colegas “perdidos”. Sin embargo, lejos de ofrecer una alternativa genuina a la ostentación de consumismo competitivo asociado con las redes de la elite social, las formas de devoción religiosa emergentes generan sus propios modelos de ostentación y jerarquía de estatus.

Xiao Lin era el hijo de un rico empresario y en ese momento trabajaba para su padre. Vestía camisas Polo, fumaba cigarrillos Yuxi de alta categoría y conducía un auto Audi A4, el auto de rigor para todo hombre de negocios exitoso en Sichuan, a comienzos de la década de los dos mil. Una

noche, mientras estábamos en un grill instalado en la vereda de la calle, me describió su día típico, que se parecía al día típico de la mayoría de los empresarios con los que yo alternaba. Se levantaba tarde, el almuerzo era su primera comida del día y pasaba las tardes en las casa de té conversando de negocios o jugando a los naipes. Ocasionalmente, se dejaba ver en su empresa, y a veces hacía algún ejercicio físico por la tarde. Después pasaba las noches afuera en la ciudad con amigos, socios o chicas hasta la mañana temprano. Afirmaba que no carecía de nada: “Tengo un hermoso auto, un hermoso departamento, no me faltan las mujeres bellas”. Pero al punto bajaba el tono de su jactancia y confesaba: “Mi vida es vacía y sin valor” (*meiyou jiazhi, hen kongxu*). Desde hacía poco se había empezado a interesar en el budismo tibetano y se había encontrado con “un Buda viviente” (*huofo*, es decir, un lama de alto rango reencarnado). Le mencioné que yo viajaba con frecuencia a Kampa en el oeste de Sichuan y que conocía a algunos lamas de allá. “Los lamas no son nada, lo que realmente cuenta es conocer a un *huofo*”. Para Xiao Lin y muchos otros, la búsqueda de valor y sentido se convierte también en una forma de distinción. Muy pocos chinos tienen tiempo libre para asistir a sesiones de estudio o viajar a asambleas de dharma (*fahui*) en templos remotos, ubicados en la montaña. Para Xiao Lin, su conexión con un *huofo*, como su Audi y sus conexiones con funcionarios poderosos, ayudaban para demostrar que él no era un nuevo rico ordinario *baofabu*, sino un hombre de calidad y estatus.

En la década que siguió a mi encuentro con Xiao Lin, muchos chinos pudientes se han convertido en clientes de lamas tibetanos y *huofo*. Las conversaciones que solían desbordar de referencia a las poderosas conexiones con el estamento de los funcionarios, hoy aluden a conexiones con “budas vivientes”, “reyes del Dharma” (*farwang*) poderosos y a las estrategias para convertirse en el discípulo de un lama muy poderoso pero de difícil acceso. Se gastan miles en donaciones en las ceremonias de empoderamiento (*guanding*) y en los rituales en los que miles de peces y pájaros cautivos son liberados (*fangsheng*). Muchos de esos legos convertidos se desplazan hacia un ámbito diferente de consumo suntuario, consistente en la adquisición de cuentas y joyas para la plegaria, pinturas budisto-tibetanas (Tib: *thangka*, Ch: *tangka*), y té de alta calidad.

Si bien esa búsqueda espiritual es motorizada por una genuina insatisfacción con muchos aspectos de sus vidas –cosa que expresó claramente la mayor parte de mis entrevistados–, sostengo que esa tendencia es también alimentada por la creciente ubicuidad de los objetos lujosos en las ciudades de China. La creciente “cotidianidad” del lujo se resume en comentarios como los siguientes: “Ahora cualquier mujer de clase media tiene un bolso Gucci” o “hasta las amantes de los jefes de las minas de carbón de Shanxi tienen ropa de Chanel”. Mr. Wang, un hotelero rico se quejó ante mí

recientemente porque, ahora que hasta los estudiantes universitarios tienen iPhones, es mucho más difícil cortejar a una mujer joven con regalos. Añoraba los días en que podía comprarle a una chica el último Motorola “para convencerla de que le diera una cita”. En resumen, la creciente banalización de los objetos lujosos en las ciudades de China los ha convertido en medios menos eficaces de distinción social. Por otra parte, mis informantes reconocían las limitaciones y la fragilidad de las distinciones sociales basadas puramente en el dinero (especialmente cuando un empresario del carbón nuevo rico puede comprar una Ferrari), e insistía en la necesidad de otros sistemas de valores cualitativos mediante los cuales poder distinguirse de sus pares. En un contexto en el cual los bienes lujosos ya no cumplen automáticamente con su promesa de brindar reconocimiento y distinción, el cultivo espiritual y las inquietudes filantrópicas se están convirtiendo en los nuevos dominios de la competición por el estatus.

Nacionalismo

A pesar del aparente monopolio que ciertas marcas suntuarias europeas poseen en el mercado chino, el consumo de esos objetos está teñido de preocupaciones nacionalistas. Hubo consumidores chinos pudientes, a los cuales entrevisté, que se quejaban con frecuencia de que las marcas de lujo europeas venden en el mercado chino productos notablemente diferentes, con frecuencia de inferior calidad. La propietaria de una compañía minera que conocí en Chengdu interpretó la rotura de la manija de su bolso Gucci como una prueba de esa política de ventas. Cuando Gucci le informó que tardaría seis meses en repararla, se enojó más, insistiendo que el bolso iba a estar *out of style* en la época del retorno de la pieza arreglada. Me solicitó que la asistiera en sus negociaciones con el departamento de relaciones con el cliente de Gucci, con la esperanza de que sería más probable que la empresa respetara la voz de un estadounidense. (Mis esfuerzos tampoco dieron resultados). En su forma más extrema, ese temor encierra una sospecha, no del todo infundada, de que los estilos y las líneas de productos de lujo vendidos en China servían para etiquetar a los chinos como “consumidores asiáticos” y distinguirlos aún más de los occidentales.³ Este intento de proveer de mercadería destinada a consumidores “chinos” o “asiáticos” a veces resulta un tiro por la culata para los productores de artículos de lujo.

³ Aparentemente, esta es una práctica muy común en el negocio del vino, en el cual famosas bodegas crean líneas de productos de calidad inferior, pero muy caros, destinados a los mercados asiáticos.

Hace unos diez años, el fabricante de relojes Longines intentó crear una línea de relojes destinados a satisfacer los gustos de los nuevos ricos de China, en la cual –según se suponía– predominarían los estilos y diseños rutilantes. Lo que estos vendedores no pensaron es que los consumidores que pueden pagarse relojes de lujo también viajan con frecuencia y compran en el exterior. Los consumidores chinos se sorprendieron de que los relojes vendidos en Europa fueran notablemente diferentes de los vendidos en China. Sospecharon que se les estaba ofreciendo un producto inferior y la línea de relojes diseñados para China resultó un gran fracaso.

Varios incidentes en los cuales consumidores chinos de plata compraron bienes de marcas lujosas provenientes del exterior que resultaron defectuosos atrajeron la atención de los medios nacionales. Estos incidentes suelen ser enmarcados, en las discusiones *on line* o en los medios, en términos nacionalistas, con los consumidores pudientes agraviados –los cuales normalmente gozan de poca simpatía en los foros *on line*– presentados como patriotas que, para orgullo de la nación china, se levantan contra poderosas compañías extranjeras que se llevan contentos su plata mientras miran con desprecio al consumidor chino. El más famoso de estos incidentes protagonizados por consumidores chinos patrióticos ocurrió en 2002 e implicó un auto Mercedes comprado por el Parque de Animales Salvajes de Wuhan. A pesar de haber sido reparado cinco veces en un solo año, el auto continuó manifestando problemas en el carburador. El propietario pidió que Mercedes le suministrara un auto nuevo, pero cuando se negaron a reemplazar el auto y solo ofrecieron limpiar el carburador, el propietario organizó una protesta pública en la cual el Mercedes, después de ser arrastrado por las calles atado a un búfalo, fue destruido a mazazos por un grupo de guardias de seguridad.

Este acontecimiento, más tarde denominado “El incidente del ataque a mazazos al Mercedes del Parque de Animales Salvajes de Wuhan”, se convirtió en un estudio de caso famoso para las compañías extranjeras que hacen negocios en China (figuras 1 y 2).

Aunque no fueron explícitamente mencionadas, las memorias de “la humillación nacional” (*guochi*) ejecutada en el pasado por el imperialismo foráneo –incluida la dominación extranjera de los mercados chinos durante el período republicano– estaban agazapadas detrás de este incidente. En las décadas pasadas, la retórica de la superación de las humillaciones pretéritas a manos de los extranjeros (especialmente los japoneses) fue promovida incesantemente por el Estado-Partido y ha comenzado a filtrarse bajo formas de nacionalismo económico.⁴

4 Recientemente, ha habido varios intentos de organizar boicots de bienes y empresas extranjeras, aunque ninguno ha tenido mucha aceptación. Los más notables fueron durante



Figuras 1 y 2.

Conclusión

Muchos chinos ricos se enfrentan con múltiples y a veces conflictivos modos de naturalizar y legitimar su riqueza y concretar el reconocimiento social (ver Lamont, 1992 para una posición semejante respecto de los Estados Unidos). En China, este intento de convertir diferencias cuantitativas de riqueza en formas menos commensurables de un estatus fundado en la distinción cualitativa, *suzhi* (cualidad) y la moralidad, es un proceso cargado de tensiones, que depende de la cooperación y el reconocimiento por parte de los otros. Los intentos de los nuevos ricos por establecer su estatus, su prestigio o su riqueza en un determinado contexto o con una determinada audiencia puede poner en peligro el reconocimiento por parte de otras. Por muchas de las razones examinadas en este artículo, el consumo lujoso se ha verificado como un ámbito pobre para llevar a cabo esa conversión de riqueza cuantitativa en prestigio social cualitativo.

Como lo sugiere la noción de conformismo conspicuo, los funcionarios estatales y la clase de los hombres de negocios dictan las formas del consumo de elite en China. Violar su orden simbólico convencional es arriesgarse a convertirse en ilegible y ser visto como ubicado fuera de la red del poder. Pedir, por ejemplo, un whisky Talisker en lugar de un Chivas podría resultar en que uno sea visto como un impostor, o aún peor, como “banana”, es decir, como una persona culturalmente sospechosa y admiradora de lo foráneo.⁵ Así, muchos de mis entrevis-

las protestas antijaponesas de 2012, y tras las protestas protibetanas en Francia en 2008, durante el traslado de la antorcha olímpica. Como respuesta a esa protesta, algunos chinos convocaron a un boicot de la cadena de supermercados Carrefour, que opera centenares de sucursales en China.

⁵ “Banana” (xiangjiao) es un término despectivo que se aplica a los chinos que son percibidos como exageradamente enamorados de la cultura y los gustos del Oeste, al punto que traicionan

tados hablaban del consumo suntuario como una conducta alienada, artificial, con poca relación con los “gustos” personales de la persona que los practicaba.

El persistente deseo de los nuevos ricos de ser reconocidos por una elite foránea (especialmente occidental) genera contradicciones con las exigencias de los mundos locales. En el ámbito del consumo lujoso, muchos de mis informantes han incorporado un agudo sentimiento de que ellos y sus pares “están haciendo las cosas mal” y están consumiendo de una manera que socava su búsqueda de reconocimiento global. Ese reconocimiento fue entendido como si debiera ser otorgado no por los otros que están cercanos a uno, sino por “aristócratas” (*guizu*) extranjeros imaginarios y por fuerzas del mercado invisibles que confirmarían en último análisis quién es verdaderamente merecedor de su riqueza y quien es solo un nuevo rico pasajero.

Los empresarios y hombres de negocios ricos con los que trabajé en Chengdu actuaban en un entorno de constante escrutinio. Incesantemente criticaban a sus pares, citando diferentes aspectos de su biografía, hábitos de consumo y rasgos de carácter como prueba de una identidad de elite imperfecta y sospechosa. Estas críticas se basaban en la idea de una vida de elite cabal y normal, tal como se la vivía en otros países, y difícil de realizar en China dado la “compleja” (*fuzha*) situación que plantea hacer negocios y gastar dinero allí. Muchos chinos ven su medio económico y político, junto con su actual estructura social, como transicional o patológico y, por eso, ven el éxito de la mayoría de los nuevos ricos como inmerecido.

Si bien las interpretaciones de la manera como los ricos viven en Europa y Estados Unidos configuraban ese imaginario, Occidente no era simplemente considerado como un modelo a ser emulado, pues una hiperconformidad con los gustos foráneos podía conducir a acusaciones de traición cultural. En resumen, las pretensiones de un estatus de elite, para muchos chinos, descansa sobre fundamentos cuestionados y en contante desplazamiento, lo cual hace que la convicción de que uno ha triunfado en China sea muy insegura.

Hay dos acontecimientos recientes que han comenzado a minar las redes patrono-cliente que describí al comienzo de este artículo y las economías de regalos de lujo asociadas a ellas. El primero es la mayoría de edad de los hijos de la primera generación de ricos. El segundo es la campaña anticorrupción en ejecución, iniciada por Xi Jinping a fines de 2012. Mi investigación a mediados de la década de los dos mil revelaba

su identidad “racial”. Por eso, son descriptos como “amarillos por afuera, pero blancos por adentro”.

una buena cantidad de uniformidad en el cultivo de técnicas *guanxi* y formas de consumo de elite. Las formas dominantes eran los banquetes, el karaoke, los masajes y la visitas a saunas y burdeles. Mientras que los establecimientos variaban considerablemente en precio y extravagancia, las prácticas culturales y los giros idiomáticos que acompañaban estos entretenimientos eran en general familiares a los miembros de las mayorías de las clases sociales y trascendían las áreas urbanas y rurales. Sin embargo, una vez que la primera generación de chinos ricos dio nacimiento a una segunda generación, surgieron nuevas prácticas y ámbitos para el cultivo *guanxi* que son solo accesibles a los que “están en el tema”.

Clubes privados que cobran aranceles exorbitantes a sus socios y exigen amplios antecedentes se han convertido en el lugar favorito de diversión entre los pudientes. Clubes de golf y clubes de automóviles, que requieren riqueza y formas de capital cultural para ingresar, también se han convertido en importantes ámbitos para la acción en red con otros miembros de la elite. En otras palabras, el cultivo de un *guanxi* de elite está comenzando a divergir de las formas compartidas de los años noventa y los primeros años de la década de los dos mil, a medida que las líneas que separan las clases sociales en china se vuelven más definidas.

Mientras la primera generación de empresarios exitosos pos-Mao se beneficiaba de redes de *guanxi* ya existentes, muchos también construyeron redes expansivas, en la medida en que sus negocios se crecían, mediante incontables horas de agasajos y millones de RMB en regalos. La segunda generación de ricos (*fuèrdai*) y sus contrapartes oficiales (*guan er dai* y *taizidang*), sin embargo, han estado en condiciones de beneficiarse del *guanxi* heredado por sus padres. Para ellos el *guanxi* es menos algo que es realizado, experimentado, y con frecuencia encarnado en las relaciones reales, sino, más bien, algo que funciona como pura forma de capital social que puede ser canjeado por trabajos, oportunidades de negocios y puestos oficiales. Este *guanxi* heredado, unido al aumento de prácticas de consumo propias de cada clase va a servir para incrementar los privilegios de los que ya disfruta la segunda generación de ricos en China.

Finalmente, la reciente campaña anticorrupción ha cortado eficazmente (aunque tal vez solo temporariamente) el cortejo de los funcionarios por la gente de negocios y empresarios. Las marcas de lujo y sus vendedores han visto significativas caídas en las ganancias, y muchos restaurantes y *night-clubs* de prestigio han cerrado como consecuencia de la nueva austeridad impuesta a los funcionarios, cuando Xi Jinping exigió que los banquetes oficiales se limiten a “cuatro platos y una sopa”. Muchos de mis informantes, que han dependido de los contratos controlados por el gobierno para el grueso de sus negocios, han tenido

que luchar seriamente durante los últimos dos años. Un informante me contó cómo los funcionarios comenzaron a devolver regalos y pagos que él les había hecho previamente mientras se desarrollaban las medidas de saneamiento. Mientras que en el pasado solía pasar al menos cinco noches en reuniones, ahora pasa con frecuencia sus noches en casa y se dedica a la cocina como hobby. Incapacitados de cultivar y mantener relaciones con funcionarios, estos hombres de negocios se ven crecientemente excluidos de las redes de elite. Se quejan de que solo aquellos con la forma duradera de *guanxi*, a los que llaman *beijing* (conexiones directas con familias políticamente poderosas), pueden seguir prosperando en el clima actual.

El efecto combinado de esas tendencias es que, en los próximos años, las redes *guanxi* se volverán más rígidas y cerradas. Dadas las ventajas de capital social suministradas por el nacimiento en una familia con *beijing*, tal vez en el futuro el significado del término chino *guizu* (贵族) se va a restringir para significar no ya una elite opulenta, sino una clase muy parecida a una real aristocracia.

Bibliografía

- Bourdieu, Pierre** (1984) [1979]. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge MA, Harvard University Press.
- (1987) [1979]. “The Forms of Capital”, en: *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York, Greenwood, pp. 241- 258.
- Buckley, Christopher** (1999). “How a Revolution Becomes a Dinner Party: Stratification, Mobility, and the New Rich in Urban China”, en: *Culture and Privilege in Capitalist Asia*. London, Routledge.
- Cao, Nanlai** (2010). *Constructing China's Jerusalem: Christians, Power, and Place in Contemporary Wenzhou*. Stanford, Stanford University Press.
- Hu, Hsien Chin** (1944). “The Chinese Concepts of ‘Face’”, *American Anthropologist* New Series, Vol. 46, Issue 1, pp. 45-64.
- Jiu Yue** (2004). “Yi Ben Zazhi He Yige Jiecheng (A Magazine and a Strata)”, en: *Toudengcang (First Class) 2*: Preface. Chengdu, China.
- Keane, Webb** (1997). *Signs of Recognition: Powers and Hazards of Representation in an Indonesian Society*. Berkeley, University of California Press.
- Kipnis, Andrew** (1995). “Face: An Adaptable Discourse of Social Surfaces”, *Positions* 3, N° 1, pp. 119-148.
- Lamont, Michele** (1992). *Money, Morals, & Manners: The Culture of the French and American Upper-Middle Class*. Chicago, University of Chicago Press.
- McCracken, Grant** (1988). *Culture and Consumption: New Approaches to the Symbolic Character of Consumer Goods and Activities*. Bloomington, University of Indiana Press.
- Osburg, John** (2013). *Anxious Wealth: Money and Morality Among China's New Rich*. Stanford, Stanford University Press.
- Pieke, Frank** (1995). “Bureaucracy, Friends, and Money: The Growth of Capital Socialism in China”, *Comparative Study of Society and History*

Nº 37, pp. 494-518.

Smart, Alan (1993). "Gifts, Bribes, and Guanxi: A Reconsideration of Bourdieu's Social Capital", *Cultural Anthropology*, Vol. 8, Nº 3, pp. 388-408.

Shui Shui (2004). "Nanshi Yipin (Men's Taste In Clothing)", *Toudengcang (First Class)* 10, pp. 82-86. Chengdu, China.

Wank, David (1996). "The Institutional Process of Market Clientelism: Guanxi and Private Business in a South China City", *The China Quarterly*, Vol. 147, pp. 820-838.

Wank, David (1999). *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. New York, Cambridge University Press.

Yi Hui (2004). "Toudengcang, Huozhe Shouxi Fengdu (First Class, Or Elite Style)", en: *Toudengcang (First Class)* 1: Preface. Chengdu, China.

DOSSIER/ARTÍCULO

Shao Jing (2016). “Cuando la sangre circula como el dinero: economía de las poblaciones y VIH/sida en la China rural central”, *Etnografías Contemporáneas* 2 (2), pp. 74-98.

RESUMEN

Este trabajo desarrolla una “etnografía epidemiológica” que apunta a demostrar que la economía política basada en la población constituye un determinante decisivo de la emergencia y la expansión de la epidemia de VIH/sida entre los dadores de sangre remunerados de origen rural en China central. La administración política de las poblaciones como recursos económicos resulta más evidente cuando una confluencia de esferas de circulación económica crea las condiciones para la extracción de un valor, no del trabajo, sino del plasma humano obtenido de los productores agrícolas. En el contexto de la cultura política de China, la “vulnerabilidad” epidemiológica que revela este estudio de caso manifiesta las contradicciones en el tipo de racionalidad económica que interviene en la protección de la población.

Palabras clave: *VIH/sida, Economía, Epidemiología, China.*

ABSTRACT “When blood circulates like money: population economics and HIV/AIDS in rural central China”

This ethnographically informed epidemiology focuses on a politically sustained population economics as a decisive determinant bringing about and shaping the HIV/AIDS epidemic among rural commercial blood donors in central China. The political management of populations as economic resources is most becomes more evident when a confluence of circulating economic spheres creates the conditions for the extraction of value, not from labor, but from human plasma obtained from agricultural producers. In the context of China’s political culture, the epidemiological “vulnerability” in this case study reveals contradictions in the kind of economic rationality that intervenes in the protection of a population.

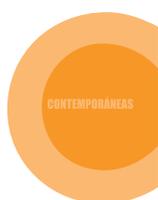
Keywords: *VIH/Sida, Economy, Epidemiology, China.*

Recibido: 20 de junio de 2015

Aceptado: 15 de noviembre de 2015

Cuando la sangre circula como el dinero

Economía de las poblaciones y VIH/sida en la China rural central



por **Shao Jing**¹

En este artículo voy a examinar la nefasta ironía que enfrentamos cuando las poblaciones, especialmente aquellas en condiciones de pobreza catalogadas como una carga o como carentes de capacidad productiva en un sector de la economía, tal como la agricultura, se convierten en valiosas como recurso económico en el marco de nuevos esquemas de desarrollo económico. Antes que aceptar la “pobreza”, medida o proclamada de diversas formas, como una fuente de vulnerabilidad, sostengo que necesitamos investigar los regímenes de protección poblacional que pone de manifiesto la férrea racionalidad que sirve para legitimar el poder político en nombre de la “lucha contra la pobreza”. La productividad, definida como la norma de vida tanto para la agricultura doméstica y la industria local como para las empresas de gran escala, está implicada en la muerte masiva de los más vulnerables. Esta es la historia de cómo las poblaciones de la China rural abordaron y absorbieron esa muerte masiva.

El escenario para esta reflexión lo brinda la extendida infección de sida en un incontable número de personas que tuvo lugar en la China central.² Como desarrollo más abajo, a comienzos de la década de los dos mil, muchos pueblos rurales de la provincia de Henan experimentaron una devastadora epidemia de sida. Sin embargo, en la época de la infección y mientras esta se expandía, los pobladores carecían de conocimientos sobre la enfermedad que, ante la ausencia

¹ Universidad de Nanjing, China.

² He informado sobre aspectos de esta investigación en otras publicaciones (Shao, 2006 y Shao y Scoggin, 2009. Ver también Erwin, 2006).

de un tratamiento apropiado, iba cobrando vidas. Solo varios años más tarde, cuando muchos morían en la flor de la edad después de caer gravemente enfermos o no responder a ninguno de los tratamientos disponibles, el resto de los pobladores comenzó a advertir que ellos serían los siguientes. Finalmente sus sospechas se convirtieron en una aplastante realidad cuando descubrieron que lo que compartían con los fallecidos era un virus mortal que silenciosamente entraba en sus cuerpos cuando ellos entregaban su sangre a recolectores de plasma a cambio de una paga.³

Lo que más me impresionó cuando comencé mi investigación de campo sobre esta epidemia, al inicio de la década de los dos mil, fue la ausencia del desánimo que esperaba encontrar en esas comunidades rurales, donde tanta gente estaba viviendo en medio de tantos recuerdos fatales. En cambio, me encontré con una fuerte solidaridad entre los afectados, un esfuerzo desafiante en medio de una vitalidad decreciente y un obstinado rechazo a aceptar la inevitabilidad de la muerte en la incansable búsqueda de una cura. Dentro de los pueblos, la vida estaba atravesada por esa intensidad de afectos en torno a la muerte y al morir. Al mismo tiempo, una gruesa muralla de miedo rodeaba a los poblados, que se manifestaba concretamente en la falta de reconocimiento oficial y de la posibilidad de un diagnóstico y un tratamiento. Unos años después y tras muchas muertes, la mayoría de los sobrevivientes comenzó el tratamiento mediante drogas antivirales que proveyó el Estado. La certeza de la muerte fue remplazada por las incertidumbres en torno a la posibilidad de ganarse la vida, criar a los hijos y darles sustento. Sin embargo, muchos todavía seguían recordando gratamente los “viejos malos tiempos”, como a veces los llamaban.

Estas impresiones y experiencias que viví al comienzo de mi investigación de campo difícilmente podrían ser consideradas “culturales”. Se trata de emociones personales e individuales que uno puede encontrar en ámbitos similares afectados por la muerte y la muerte social. Respecto de un análisis cultural, sostengo que necesitamos examinar las fuerzas políticas y sociales que produjeron el abandono que los pobladores experimentaron con tanta profundidad. No solo sus vidas y sus muertes no contaban: ellos mismos se convirtieron en objeto de evitación y ocultamiento.⁴ En esta historia china al menos, nos enfrentamos con una política cultural tenaz

3 Las células sanguíneas son extraídas de la sangre y vueltas a introducir en el dador de plasma. Esto abre el camino a infecciones de procedencia sanguínea como la hepatitis B y C, y el VIH.

4 Un estudio reciente publicado en una revista china de medicina concluye que las muertes relacionadas con el sida en un área rural en Henan no tienen ningún impacto estadísticamente significativo en la expectativa de vida de la población de esa área (M. Wang et al., 2011).

en su capacidad de sobrevivir a las perturbaciones producidas por los muchos cambios ideológicos radicales en la historia reciente, y poderosa en su capacidad de redefinir los ordenamientos sociales y estructurales para su perpetuación. Es también una cultura política que está adquiriendo cada vez más la conciencia de ser una “cultura” y que se expresa enérgicamente como derivada de –y, por ende, justificada por– la peculiaridad de las condiciones sociales y políticas de China. En consecuencia, en nuestro análisis de la epidemia que produjo tantas calamidades individuales, deberíamos analizar críticamente las mismas operaciones de poder político que hoy son ampliamente consideradas con admiración o envidia, en cuanto han creado el sorprendente éxito económico en China.

Etnografía y epidemiología

La epidemiología tiene muy poco que decir acerca de los “determinantes” que han producido lo que ha sido catalogado como “epidemia aparte” en la experiencia china con la pandemia de VIH/sida, distinta de los estallidos epidémicos resultantes del uso de drogas intravenosas o de la transmisión sexual (ver, p. ej., Wu *et al.*, 2004). Esta epidemia, según lo que sabemos, se instaló en los primeros años de la década de los noventa con una eficacia perniciosa entre los “que habían dado plasma previamente” en el interior de la China rural, y dio cuenta de un cuarto de todos los casos de infección identificados en 2004 (*State Council AIDS Working Committee Office y UN Theme Group on HIV/AIDS in China 2004*).

Mis preguntas toman como punto de partida un hecho simple, superficialmente considerado como una variante demográfica en las investigaciones epidemiológicas de esta eclosión: la población “en situación de riesgo” e infectada, de hecho, está constituida predominantemente por “residentes rurales”, una etiqueta rígida y poderosamente burocrática en el “sistema de registros habitacional” de China. Este sistema de segregación fue instalado por primera vez durante la era socialista, y continua sirviendo para negar acceso a los servicios sociales a la población rural, que es la menos poderosa, con menos derechos, pero de lejos la más numerosa, aun cuando se la ha estimulado a trabajar y a vivir en los centros urbanos e industriales de China. Mi “epidemiología etnográfica”, aun compartiendo una orientación práctica y un compromiso con la epidemiología convencional, es un intento de ampliar su objetivo de interpretación analizando las implicancias encubiertas con ligereza cuando los “residentes rurales” son computados simplemente como un accidente demográfico.

La historia de Linjun es una de las muchas historias que han dado forma a mi comprensión de cómo esos pobladores de Henan vivieron la interrelación entre trabajo, sangre y dinero.⁵ En el año 2000, cuando se enteró de que estaba infectado de sida, acababa de cumplir treinta años y estaba viviendo en Pekín como un “trabajador rural migrante” en una empresa de construcción. Su trabajo consistía en mezclar toneladas de yeso, embolsarlas y cargar las bolsas en un camión de reparto. Eran pocos los que podían llevar a cabo la cantidad de trabajo pesado que él hacía cada día o ganar tanto dinero como él ganaba: más de 1000 yuanes por mes. Un día lo abordó un “comprador de sangre” (*xietou*), que le hizo una increíble oferta: 2000 yuanes (cerca de 250 dólares) por una sola donación de sangre. Una compañía de Pekín estaba tratando de cumplir su cuota de donación voluntaria de sangre pagando por ella, con el fin de mantener a sus propios empleados lejos de la aguja. Linjun al final no recibió su paga, porque no pasó la prueba de detección de enfermedades de origen sanguíneo. De los cuatro donantes que el reclutador había conseguido en la empresa de construcción –todos los cuales eran oriundos de Henan–, dos fueron rechazados por el centro de sangre por la misma razón. Cuando volvió unos días más tarde en busca de los resultados, Linjun fue informado que debía ir a un hospital para realizarse más análisis. Al volver a retirar los unos días después, la enfermera le dijo que estaba infectado con el virus del sida, lo más probable a partir de una donación de sangre. Inmediatamente, pensó en la “extraña enfermedad” que había matado a algunos jóvenes allá en su pueblo, incluido uno de sus hermanos. Otro de sus hermanos había vuelto con la misma enfermedad. Linjun regresó a su pueblo y reunió a su familia más cercana, sus hermanos y sus esposas, y les comunicó la terrible noticia. Ocho de ellos tomaron un ómnibus a Zhengzhou, la capital de la provincia, para hacerse el test del sida. La mujer de Linjun fue la única que obtuvo un resultado negativo. Entre 1992 y 1996, la mayoría de las personas de 16 a 60 años del pueblo de donde era Linjun, de aproximadamente tres mil habitantes, había vendido su plasma a centros de recolección de sangre. Cuando llegué por primera vez ahí, en el verano de 2003, casi trescientos pobladores y unos pocos de sus hijos habían resultado VIH positivos. A fines de 2004, al menos sesenta de ellos habían muerto de sida.

Una gran cantidad del dinero que Linjun había ganado como trabajador migrante de la construcción se fue en el pago de los ladrillos para construir una nueva casa, pero, como había dejado de enviar dinero después de ser diagnosticado como VIH positivo, la construcción se detuvo. En 2004, Linjun, junto con otras familias del pueblo

⁵ Uso seudónimos para referirme a los pobladores sobre los que escribo en este artículo.

afectadas por el virus, que todavía vivían en casas de adobe, recibieron dinero de un fondo gubernamental de socorro que hizo posible la construcción de su casa.

Una de las personas que había contratado para ayudar en la construcción de la casa era una abuela de cincuenta y cinco años, una vecina cercana y parienta lejana de él. Tenía un aspecto saludable y alegre, vestida con una colorida chaqueta acolchada y había recobrado algunos kilos tras comenzar un tratamiento con drogas antirretrovirales unos meses antes. Ella y su marido eran ambos VIH positivos, como también las dos hijas y una nieta de seis años. Cuando la había visto el verano anterior y la había urgido a reiniciar el tratamiento que había abandonado a causa de sus efectos colaterales, era una mujer delgada y débil, y sus brazos y sus piernas estaban cubiertos por un eczema que no dejaba de rascarse.

Sin embargo, mi satisfacción por su notable recuperación fue prematura. Unas semanas después de dejar el pueblo, uno de los pobladores me llamó para contarme que había sido atropellada por un camión y había muerto instantáneamente. Al volver al pueblo, hice averiguaciones en torno al accidente, y el poblador que había colaborado en la negociación de un arreglo monetario, me contó que la desgracia había ocurrido no lejos del peaje. Inmediatamente, sospeché que la mujer había intentado hacerse herir (no matar), en busca de una compensación monetaria, pues yo sabía que los camiones no podían ir a mucha velocidad al abandonar el peaje. En otra ocasión, le pregunté a ese mismo lugareño acerca del monto del arreglo alcanzado por la muerte de la mujer, y él respondió: “Cincuenta mil yuanes, ¡nada mal!” Al escuchar esto, me costó trabajo reprimir el terrible sentimiento de inutilidad en mi empeño de convencer a esos pobladores de que tomaran medicación. Mi frustración, sin embargo, parecía una trivialidad comparada con la convicción que ellos tenían de la inevitabilidad de una muerte prematura, la cual los privaba de planear proyectos de largo plazo para sus vidas. Emprender la salida rápida dejando una cantidad útil de dinero para sus familias, tal vez, no resultaba “nada mal”.

En octubre de 2003, estuve en el pueblo de Linjun con la familia de su primo segundo, Lingshu, durante la estación de siembra de trigo corta, antes de la “Gran helada” (en el calendario lunar chino). A mediados de los años ochenta, Lingshu y su mujer Xiulan se habían ido con sus dos hijos, de nueve y seis años respectivamente, a otra provincia, donde habían alquilado un gran pedazo de campo que quedaba disponible cuando los agricultores locales dejaban la tarea rural para ir a trabajar en las fábricas de una ciudad cercana. Cuando volvieron al pueblo a fines de los años noventa, todos los establecimientos de recolección de plasma habían sido cerrados y, en consecuencia, los integrantes de la familia pertenecían al pequeño grupo de personas de su edad que no habían

vendido su plasma. Pero el hijo menor, que había vuelto al pueblo anticipadamente para terminar la escuela porque sus padres no podían pagar el alto arancel correspondiente a una escolaridad realizada fuera de su provincia natal, no tuvo la misma suerte. Recordaba que había vendido plasma solo una vez siendo todavía un adolescente.

Lingshu y su mujer, ambos en los cincuenta, habían dejado de buscar trabajos temporarios en la ciudad desde hacía unos años, tras haber sido rechazados varias veces por ser demasiado viejos y así habían vuelto a la agricultura. Un día, al amanecer, después de ayudarlo a cargar en una carretilla tres sacas de bicarbonato de amonio y semillas de trigo embolsadas en sacas de fertilizante usadas, fui con Lingshu al lote asignado a su familia en los campos del pueblo. Un viejo lugareño, que yo nunca había encontrado antes, bajó de su pequeño triciclo con acoplado y comenzó a conversar conmigo. Mientras Lingshu iba y venía por una larga extensión de campo, nos quedamos hablando y admirando el ritmo y la precisión casi mecánica con la que Lingshu desparramaba municiones blancas, que sacaba de una gran canasta de bambú colgada de su brazo izquierdo. El anciano entonces dijo abruptamente: “¡Ahora estamos cultivando trigo de segunda! Tiene un gusto feo y no da ninguna energía porque está lleno de fertilizantes químicos”.

El cultivo comercial que Lingshu había desarrollado en el verano después de haber cosechado el trigo había sido dañado por unas inundaciones graves. Había tenido que pedir prestado dinero para comprar semillas y fertilizantes, y también para alquilar un tractor para trabajar el suelo con vistas a sembrar el trigo del año siguiente en los tres lotes de tierra de su familia, que totalizaban ocho mu (aproximadamente 1.3 acres). Cuando me senté con Lingshu y su mujer Xiulan para calcular los costos de la siembra, Lingshu fue convirtiendo los gastos en cantidad de trigo y comentó irónicamente que la cosecha no rendiría mucho más que la cantidad de dinero que ya había invertido para llevarla a cabo.

El intercambio entre gente y tierra, como entre trabajo y comida resulta hoy inevitablemente mediado por el dinero y por objetos que deben ser comprados con dinero. Cada vez más el dinero ha remplazado y desplazado a la fuerza de trabajo misma y ha convertido a la gente en redundante en el intercambio. Para mantener el intercambio entre la gente y la tierra, el problema de la fuerza de trabajo desplazada debe resolverse en el mercado, a pesar de todas las incertidumbres. Cuando los productores agrícolas, dejando de lado el producto de su trabajo en el campo, enajenan su sangre en el mercado, la resolución del problema es inmediata. En una economía carente de dinero, el plasma se convierte en dinero, como lo voy a demostrar, en virtud de una demanda de albúmina por parte de la industria de la salud ávida de expansión.

He desarrollado gran parte del trabajo de campo de esta investigación asumiendo el rol de antropólogo de la salud. Mucho del trabajo epidemiológico que se ocupaba entonces del VIH/sida en China tenía que ver con la identificación y el monitoreo de los factores de riesgo y de las poblaciones infectadas para evitar que el VIH se expandiera a la población general. Mi objetivo propio, empero, era ayudar a impedir que una epidemia de sida prevenible se siguiera difundiendo entre los dadores de plasma en un medio infectado con VIH.

El lapso técnico y temporal que va de la infección con VIH al sida se anula fácilmente si los infectados con el virus son condenados a una muerte social antes de desarrollar el síndrome en sí. En medio de la creciente atención prestada por los medios a las muertes relacionadas con el sida en unas pocas poblaciones de Henan, el Gobierno desarrolló rápidamente el tratamiento antirretroviral gratuito, más como una manera de controlar el daño político que como un esfuerzo genuino de salvar vidas. Este programa limitado distribuyó drogas antirretrovirales, pero no fue acompañado por ningún servicio médico que proveyera controles o creara un marco clínico para el monitoreo del tratamiento, sus efectos secundarios o para asegurar la continuidad de la terapia por parte de los pacientes. Con una modestia atípica, el Gobierno postuló como medida de éxito del programa una supervivencia de tres años de solo el 50% de los afectados (Zhang, 2004), lo cual, de hecho, no mejora el promedio de supervivencia que resulta sin tratamiento alguno. Así, los lugareños, alarmados por los violentos efectos secundarios que algunos experimentaban tras iniciar la terapia, sospecharon que las drogas antirretrovirales gratuitas habían sido parte de una conspiración para acelerar sus muertes y de ese modo eliminar un problema con el cual el Gobierno tenía que lidiar. El sentimiento de abandono se convirtió pronto en realidad cuando, por temor, muchos lugareños rechazaron el tratamiento poco después de iniciarlo.⁶

Compiendo con los antirretrovirales, en esa época existía un ejército de remedios que muchas empresas farmacéuticas, así como profesionales privados, ofrecían a los enfermos frecuentemente bajo la forma de ensayos clínicos, con la esperanza de obtener beneficios lucrativos si encontraban una cura para la “plaga del siglo”. Importantes hospitales de investigación en Pekín reclutaban personas en esos pueblos para los ensayos clínicos, con vistas a cumplir con las órdenes de compra de parte de los empresarios farmacéuticos. Los cuerpos enfermos de

⁶ Las estadísticas del Gobierno sobre los tratamientos resultaban también poco confiables porque muchos lugareños que habían recibido las drogas, de hecho, nunca las tomaban. Almacenaban las drogas por temor de que el plan del Gobierno fuera atraerlos a tomar las drogas gratuitas hasta que se volvieran dependientes y entonces cobrarles el tratamiento.

los lugareños infectados con VIH eran introducidos en la circulación económica, con resultados de gran morbilidad y mortalidad en los pueblos notorios por la gran difusión del sida, donde el reclutamiento con destino a la experimentación clínica era muy intenso. Este modelo epidemiológico pone en ridículo la idea de la compasión y la esperanza que supuestamente inspira un tratamiento antirretroviral “intensamente activo”. Los paralelos que uno podría establecer entre los circuitos de valor referidos a la emigración de la fuerza laboral rural, recolección de plasma y ensayos clínicos son sorprendentes.

Lo que intenté entretener en esta epidemiología etnográfica son hilos de análisis que implican a la nueva economía china y también las formaciones sociales y culturales emergentes que la afirman, la celebran y están, al mismo tiempo, intrínsecamente “insertas” (*embedded*) en ella, para invertir la fórmula tan debatida de Karl Polanyi (2001). Este análisis permite poner al descubierto los factores que están menos “próximos”, pero que no son menos “fundamentales” y decisivos en la determinación de los modelos de distribución de la enfermedad (Link y Phelan, 1995). Si bien acepto conceptos como la “violencia estructural” (Farmer, 2001), la “desigualdad” (Fassin, 2003; Nguyen y Peshard, 2003), las “condiciones socioeconómicas” (House, 2002), y la “economía política” (Baer, 1982; Singer, 1998) como vectores no solo de relaciones causales sino también recíprocas con la enfermedad, mi énfasis radica en demostrar cómo esas condiciones están establecidas en contextos social y culturalmente específicos. La confluencia patológica que pongo aquí de manifiesto yace bajo la “realidad” ideológicamente sustentada de imperativos económicos benignos e incluso benevolentes que promueven lo que parecen ser circulaciones puramente económicas en mercados aparentemente desconectados entre sí. Mi análisis basado en la etnografía rastrea las imbricaciones de esas esferas de circulación: la venta de plasma, el mercado de los productos sanguíneos, el mercado de la fuerza de trabajo “agrícola” en emigración, el mercado farmacéutico, y el consumo de terapia antirretroviral.

La riqueza de las poblaciones

Comencé mi trabajo etnográfico en la Provincia de Henan en el otoño de 2002. Mi viaje empezó en Pekín, donde un amigo me presentó a dos escritores originarios de Henan con la esperanza de que me suministraran contactos para mi investigación. Ambos habían oído hablar de los “pueblos del sida”, pero tenían poco conocimiento: sabían que el Gobierno —particularmente el de la provincia de Henan— había

mantenido en secreto la existencia de esos pueblos y su localización. Estos escritores arreglaron las cosas para que yo pudiera pedir ayuda a un socio de ellos, que era el jefe de la Asociación de Escritores de Nanyang, una prefectura de Henan. También me aconsejaron que mantuviera en secreto lo que yo exactamente estaba buscando en ese viaje.

Después de ser presentado a los funcionarios como un antropólogo cultural interesado en estudiar el sistema de salud en una población a dos horas de viaje desde la ciudad de Nanyang, me alojé en el edificio del Gobierno durante varios días como un huésped del jefe del Partido Comunista local. Ahí pasé la mayor parte del tiempo visitando escuelas primarias en los pueblos de la jurisdicción. Se me asignó como acompañante a un joven funcionario del departamento de educación del poblado, que nunca dejó de vigilarme. En nuestro tiempo juntos, me recomendó visitar muchos otros sitios culturales, que según él eran apropiados, como restos de antiguos templos y monumentos, lo cual cumplí debidamente. Resultaba claro que, en este viaje, no me iba a poder encontrar con ningún habitante afectado por el sida, porque nadie con quien hablara se iba a atrever a darme indicaciones útiles sobre el tema, al estar siempre acompañado por el funcionario. Además, iba a tener pocas posibilidades de escuchar acerca de las experiencias de los ya infectados con el VIH –aun cuando estaban ahí frente a mí–, porque la mayoría de los infectados todavía no habían sido revisados ni diagnosticados. Ellos mismos no tenían conocimiento de su infección.

Sin embargo, el viaje estuvo lejos de resultar inútil. Me sorprendió lo desparejo de la demografía escolar. Todas las escuelas que visité parecían tener la misma anomalía en la matrícula: dos o tres cursos con cuarenta a cincuenta alumnos, seguidos por un año con solo veinte. La explicación de mi acompañante era perfectamente aceptable: los años con población escolar numerosa procedían de cuando el gobierno local había sido menos estricto en la aplicación de las normas concerniente al número de hijos permitido. Poco después pude ser testigo de cómo se producían los años con baja matrícula. El Gobierno local organizó una tarde un banquete para un grupo de unas tres docenas de hombres musculosos, algunos con uniforme de policía. Me invitaron a unirme al festejo. Durante la comida, escuché que se mencionaba una “tarea” que los hombres aludidos debían “ejecutar” a medianoche. Yo, por mi parte, no lograba discernir cuál era la naturaleza del banquete en que estaba interviniendo ni imaginarme cuál podría ser la mencionada “tarea”. A la mañana siguiente me despertó una ruidosa conmoción afuera de la puerta cancel firmemente cerrada que daba al patio del edificio gubernamental, y las quejas y maldiciones de las muchas mujeres encerradas en el patio. Le pregunté a un tendero vecino sobre la conmoción y las

quejas. Me respondió que las mujeres habían sido objeto de una redada la noche anterior por embarazos fuera de la cuota permitida. Esos embarazos debían ser interrumpidos, de modo que el Gobierno local pudiera cumplir las exigencias del Gobierno central sobre el tema. Pero otra historia salió a la superficie: los años de abundantes nacimientos habían más que suficientemente financiado estas redadas mediante las multas que el Gobierno había aplicado a los embarazos extra-cuota que habían llegado a término. Esas multas se habían convertido en una fuente vital de ingresos para remunerar a la inflada burocracia de muchos pueblos de la China rural.⁷

Lo que se me permitió ver durante mi viaje tenía importantes implicaciones para la comprensión de la epidemia de VIH en Henan y, en menor grado, en otras pocas provincias de China central. A continuación voy a tratar esas implicaciones, además de suministrar una etnografía de las fuerzas sociales, políticas y económicas que han dado forma al perfil epidemiológico particular de esta irrupción del sida, en cuanto es parte de la epidemia global y echa luz sobre ella.

El manto de secretismo oficial no impidió mis eventuales accesos a muchos pueblos devastados por el sida en otras partes de Henan. En este cometido, tuve la ayuda inicial de unos pocos periodistas que, poniendo en riesgo sus puestos de trabajo, hicieron un seguimiento tenaz de la epidemia silenciada. Muchos de los infectados con el VIH expresaban una suerte de remordimiento por haberse contagiado con esa enfermedad, sin embargo, noté cómo esa expresión de pesar encerraba un segundo pensamiento: “¡Si hubiera sabido que podía pescarme esa horrible enfermedad, nunca hubiera vendido mi sangre!”⁸ Esta gente había participado activamente en la economía de la recolección y fraccionamiento del plasma como proveedores de la materia prima o lo que en la industria se denomina como “plasma fuente”. Eran, en efecto, conscientes de los riesgos que corrían cuando obtenían la identificación como dadores múltiples y viajaban de una localidad a otra para poder vender el plasma con mayor frecuencia que la permitida por las regulaciones oficiales. Muchos de ellos sabían que ya habían sido infectados con hepatitis B y C, y trataban de evitar las revisiones de rutina para

7 Cuando China fue afectada por la epidemia de gripe aviar en la primavera de 2003, la red de agencias de control de la población –entonces bien financiadas y de buen funcionamiento– fue movilizadas para delegar y ejecutar la respuesta sanitaria necesaria, que consistía en detectar, informar y poner en cuarentena a la gente sospechada de estar infectada, y en reducir eficazmente los desplazamientos de la población trashumante, que para entonces ya era numerosa.

8 Una persistente mala pronunciación de “aizibing” (sida) como “aisibing” (“enfermedad del amor-muerte) se escuchaba con frecuencia entre los lugareños y a veces entre los niños huérfanos durante mis viajes de investigación.

poder seguir vendiendo.⁹ Pero ninguno había considerado la completa certeza de una muerte producida por una enfermedad sin cura posible como resultado del riesgo que asumían.¹⁰

En esta última perspectiva es donde los dadores individuales divergen de las visiones y los cálculos impersonales de la industria de fraccionamiento del plasma, el sector de la salud y el Gobierno –una confluencia de intereses del otro lado del mostrador en este regateo de apetencias económicas–. Para los intereses nombrados en último lugar, lo que puede ser final y definitivo para un individuo se convierte en una probabilidad calculable dentro de una población y, por ende, merecedora del nombre de “riesgo”. Por ejemplo, una infección de hepatitis B o C confirmada puede o no conducir a enfermedades terminales como la cirrosis o el cáncer, y finalmente a la muerte, y, por consiguiente, puede ser vista por el dador individual como un riesgo. Pero el hecho de que la infección con hepatitis C, que, como se ha observado, estaba en rápido crecimiento en China entre los dadores de plasma, presentaba una posibilidad muy superior de desembocar en una enfermedad terminal que la hepatitis B, nunca hubo obligación de comunicarlo a los dadores entusiastas. Estos pensaban que la hepatitis C era una variante de la más conocida B, que ya era endémica en China. De hecho, yo había escuchado a muchos dadores con experiencia mencionar humorísticamente la abreviatura médica del VHC; era como si se volviera completamente inofensivo porque sonaba en Chino como la palabra “binggan”, es decir, “cohetes”.

Cuando en abril de 1996 el Gobierno se puso en acción ante la clara evidencia de que la epidemia de VIH se había ya expandido a millones de dadores de sangre en Henan y las provincias, cerrando todos los establecimientos de recolección de plasma en el país, estaba evidentemente intentando impedir un estallido epidemiológico mayor. Sin embargo, en las disposiciones oficiales que prohibían la recolección de plasma no hubo mención al VIH. Esa veda inexplicada solo sirvió para que muchas de las operaciones con el plasma se realizaran subterráneamente, lo cual condujo a un número mayor de infecciones de VIH entre quienes

9 Para datos epidemiológicos sobre las hepatitis B y C entre los dadores pagos de plasma, ver Qian et al. (2005) y F. Zhang et al. (2012).

10 Lo importante aquí es que la escandalosa visibilidad de las muertes relacionadas con el VIH no distraigan nuestra atención de los patrones de explotación y negligencia intencional que permitió que la epidemia de VIH se estableciera rápida y eficazmente entre los dadores rurales de plasma. Con anterioridad al estallido epidémico de VIH entre los dadores de plasma, hubo ya un significativo número de estudios publicados en revistas chinas de medicina y salud pública sobre el pronunciado aumento de enfermedades transmitidas a través de la sangre y asociadas con la recolección de plasma, tales como la hepatitis C y la malaria (ver, por ejemplo, S. Chen et al., 1994 y 2010; S. Wang et al., 1994).

ignoraban que el virus ya había infectado a otros dadores. Sería inútil ponerse a especular aquí sobre las motivaciones políticas del gobierno para no hacer público el riesgo de contraer VIH a partir de una donación de plasma sin recaudos sanitarios. Pero desde el punto de vista institucional, la existencia cierta de quienes ya habían sido infectados, o de quienes podían estar en una situación de riesgo hubiera sido una cuestión de control o administración poblacional, una mera cuestión estadística. Esta opinión se ve confirmada por el hecho de que no se desarrolló ningún estudio epidemiológico de gran escala para establecer la extensión de la epidemia de VIH en la gran población de los dadores rurales de plasma remunerados, hasta después que resultó imposible esconder su existencia como consecuencia del incremento de decesos en los “pueblos del sida”. Lo que el Ministerio de Salud Pública hizo tras la prohibición de 1996 fue realizar una revisión de la industria de la recolección mediante la reestructuración y el relicenciamiento de las operaciones de esa recolección de plasma. El ministerio mudó esas operaciones fuera de Henan y sus áreas vecinas inmediatas a otras provincias con poblaciones rurales numerosas y empobrecidas, como surtidores de remplazo del “plasma fuente”. Sin embargo, la súbita desaparición de una fuente viable de ingreso de dinero contante a partir de la entrega de plasma, llevó a muchos de los anteriores dadores de plasma a vender la totalidad de la sangre en los hospitales. Dentro de la provincia, ese cambio resultó en un gran número de pacientes hospitalarios con infecciones de VIH relacionadas con las transfusiones posteriores a la imposición gubernamental de la veda.

La pobreza en las zonas rurales no puede servir como predicción de la vulnerabilidad de la población al VIH. Cuando la pobreza rural se vuelve un objetivo explícito de intervención, una razón para proyectos de desarrollo, como ocurrió en Henan, entonces se pueden crear condiciones en la cuales esa vulnerabilidad cobra existencia. Sin duda Henan se convirtió en el centro de esa economía política desastrosa como resultado de los deliberados esfuerzos por parte del Gobierno provincial para solucionar lo que percibía como el obstáculo primero para el desarrollo económico de la provincia: un exceso de población rural (Anagnost, 1995) con su valor económico disminuido por la escasez de tierras agrícolas productivas disponibles. No hace falta mucha imaginación para convertir ese exceso ineficaz en un proveedor de materia prima valiosa para una industria capaz de generar valor agregado. Mientras cosechar plasma en Henan para las empresas fraccionadoras, tanto en la provincia como en otras localidades, fue desde el comienzo un negocio, las campañas iniciales de movilización para reclutar dadores –como lo recordaban claramente muchos lugareños infectados con VIH, con los cuales hablé

oportunamente— habían borrado intencionalmente la diferencia entre donación voluntaria de plasma y la entrega de plasma a cambio de dinero, llamando a este último también un acto de generosidad “gloriosa”. También se les decía a los lugareños que, desde el momento en que no estaban dando células sanguíneas, sino solo la parte líquida de su sangre, la cual podía ser fácilmente repuesta por el cuerpo, no iban a sufrir ninguna consecuencia perjudicial por las donaciones frecuentes. En cambio, iban a tener la oportunidad de cumplir con otro tipo de “gloria”, implicada en la exhortación de Deng Xiaoping: salir por sus propios medios de la pobreza, incluso “volverse ricos”.¹¹

Lo que estamos examinando aquí, sin embargo, no es simplemente el resultado de la adhesión de China al neoliberalismo (Harvey, 2007), que alcanzó su apogeo durante la reforma de Deng Xiaoping. Por consiguiente, debemos considerar cómo los aspectos de los regímenes radicales de manejo de la población bajo el socialismo de Estado de Mao entraron en juego en esta economía de sangre y productos de la sangre. Una pieza clave de ese legado es el conocido sistema “hukou” de registro habitacional a la manera de castas, el cual asigna un estatus “rural” o “urbano” permanente a cada individuo, no por su residencia, sino por su nacimiento. Junto con la asignación de una categoría, el estatus “hukou” implica la habilitación o la falta de ella para el acceso a los servicios sociales, las oportunidades en educación, salud y empleo.¹² En los años recientes, los reclamos para la abolición de este sistema discriminatorio se han intensificado, pero han chocado con una fuerte resistencia política. En lo inmediato, no se prevé ningún cambio legislativo por parte del Congreso Nacional del Pueblo Chino. Esa resistencia revela la flexible versatilidad del sistema en su disposición para servir los propósitos de programas sociales y políticos profundamente diferentes.

Creado y perfeccionado en las tres primeras décadas de existencia de la República Popular (1949-1978) para financiar las ambiciones de industrialización del país mediante el valor extraído del sector agrícola, el “hukou” impidió primariamente y de manera efectiva el

11 Según el Dr. Liu Xiuxiang, investigador mayor del Instituto Pekinés de Productos Biológicos, que promovió la plasmaféresis y colaboró en el desarrollo de los procedimientos y rutinas técnicas a comienzos de la década de los ochenta, el método tiene una ventaja sobre la donación total de sangre, porque “posibilita la recolección de una gran cantidad de plasma de un pequeño número de dadores” (Liu y Youchu, 1989: 4).

12 Así, un trabajador migrante con estatus “rural” es denominado “trabajador campesino” (nongmin gong), aun cuando él o ella nunca hayan trabajado en el campo y hayan vivido la mayor parte de sus vidas en áreas urbanas trabajando en manufacturas, construcción, comercio minorista, construcción o servicios. Un cambio de un estatus “rural” a uno “urbano” se concede solo a quienes encuentran trabajos calificados a través de la educación superior, servicio militar o empleo en el Gobierno.

traslado de las poblaciones del campo a la ciudad en toda la nación. El sistema cumplió la función de mantener a la mayoría de la gente con estatus rural al margen de las capacidades y servicios reservados a la parte menos numerosa constituida por la población urbana. Al mismo tiempo, permitió la obtención planificada de granos y alimentos de una agricultura de subsistencia solo capaz de proveer comestibles para la población rural misma. La extracción explotadora de valor agrícola de la población rural fue ampliamente mantenida en secreto dentro del mecanismo de la llamada “tijeras de precios”, que los planificadores económicos usaban para recortar los precios de los productos agrícolas e inflar los de los productos industriales. También se silenciaron las desastrosas consecuencias de la celosa aplicación de las “tijeras”. “El amplio número de muertes entre la gente del campo durante los períodos de severa escasez de alimentos nunca fue reconocido oficialmente, y en gran medida siguen siendo un tema tabú” (ver Yang, 2012). Esa negativa a aceptar responsabilidades por el mal manejo poblacional –sostengo– va más allá de la lealtad a ideologías políticas específicas. En cambio, es un testimonio del poder irrestricto de los regímenes políticos que continúan tratando a las poblaciones (y al pueblo) como recursos económicos.

Muchos análisis epidemiológicos que hemos visto en el período posterior al estallido de las infecciones con VIH entre los dadores de plasma remunerados han catalogado sin rigor crítico el estatus “rural” de aquellos como el determinante estadísticamente más significativo para su infección con el VIH (Wu, Rou y Cui, 2004). Pero sugerir, como lo hacen esos análisis, una inevitabilidad casi estadística solo sirve para minar nuestra tesis de que una economía poblacional deliberada y calculada fue la que en primer lugar creó las condiciones necesarias para que estallara la epidemia.

Una confluencia de intereses: cuando la sangre fluye como la moneda

Ahora podemos identificar al conjunto de fuerzas que contribuyó al desarrollo febril de la industria del fraccionamiento en China a comienzos de la década de los noventa, el cual, a su vez, permitió la transmisión sorprendentemente eficaz del VIH entre los que proveían a la industria la materia prima crucial para su desarrollo. Tal vez, lo más decisivo fueron las restricciones que el Ministerio de Salud impuso a la importación de productos sanguíneos desde los países capitalistas, donde la homosexualidad y el uso de las drogas endovenosas se habían convertido en

“problemas sociales serios”.¹³ Estas restricciones fueron explícitamente impuestas por el Ministerio de Salud ante lo que este veía como la urgente necesidad de mantener la epidemia de VIH fuera de las fronteras chinas. Al mismo tiempo, el Ministerio también prometió expandir rápidamente la industria china del fraccionamiento, tanto como diez veces, si se mide según la cantidad total de seroalbúmina humana que se podría obtener anualmente.

En medio de la transformación del sistema de salud chino de ingreso-consumo en una industria de servicios autofinanciada e incluso rentable, la posibilidad de un conflicto de intereses era la última de las preocupaciones de este ministerio. Un gran número de nuevas compañías fraccionadoras obtuvieron su licencia. Muchas de ellas fueron creadas por miembros del directorio de los seis mayores institutos de productos biológicos chinos. En la era socialista, el Ministerio había creado esos institutos primariamente para el suministro de vacunas con destino a los programas nacionales de salud. En las primeras etapas del desarrollo de esos emprendimientos, la recolección de plasma era ejecutada por instituciones de salud pública locales, tales como las estaciones de control de las enfermedades a nivel distrital, centros de salud para mujeres y niños, clínicas de atención primaria y hospitales operados por grandes empresas del Estado y por los militares. Desde un punto de vista empresarial, el Ministerio estaba haciendo un trabajo realmente admirable al proveer oportunidades económicas a las instituciones de la salud pública que eran mucho menos competitivas que los grandes hospitales urbanos en su capacidad de atraer pacientes y sacar un rédito.

También los hospitales financieramente sólidos resultaron enormemente beneficiados por el incremento del suministro de productos sanguíneos derivados del plasma. Entre estos, el principal producto fue la albúmina, generosamente recetada como una “droga salvavidas” (*jiuming yao*) en las terapias de pacientes en situación crítica o en la atención de enfermos terminales, como parte de la creciente tendencia hacia la “medicina heroica”, así como por una gran diversidad de otras condiciones clínicas. Como consecuencia del *boom* de la industria del fraccionamiento, la albúmina ha encabezado la lista de los remedios más recetados en términos de valor monetario en muchos de esos hospitales,

13 La decisión administrativa del Ministerio de Salud de 1984 indicaba también que China en esa época estaba importando un valor de doce millones de dólares de productos sanguíneos, incluida la seroalbúmina humana, globulinas inmunes, factores de coagulación y fibrinógenos, de países como Alemania, Australia, Francia, Estados Unidos y España. Ese mismo año, la industria doméstica, todavía grandemente confinada a los seis institutos mayores de productos biológicos directamente controlados por el Ministerio, había podido producir solamente 1,2 toneladas de albúmina, las cuales no alcanzaban a satisfacer la creciente demanda en China (ver Ministerio de Salud, 1984).

que hasta hace poco habían considerado más propicio para sus ingresos la prescripción de drogas y procedimientos de diagnóstico que el cobro de los servicios provistos por los médicos.¹⁴

En los inicios de la década de los cuarenta, la necesidad de obtener albúmina humana dio pie en los Estados Unidos al desarrollo técnico de la plasmaféresis y del fraccionamiento, como parte de la medicina de guerra. Se descubrió que la albúmina tenía muchas ventajas sobre la sangre en lo que hace a su obtención, almacenamiento y transporte. Al permitir el rápido crecimiento del volumen de sangre, ella fue un agente eficaz en la reducción de la tasa de muertes entre los soldados heridos en combate, provocadas por el *shock* producido por la pérdida de sangre. El ulterior añadido de otras proteínas curativas, tales como los factores coagulantes, que pueden ser obtenidos a partir del mismo *stock* de plasma recolectado, incrementaron las ganancias de las empresas. La albúmina, al ser la más abundante de las proteínas del plasma, quedó como una importante fuente de ganancias porque fue publicitada agresivamente como una opción superior, aunque mucho más cara, en el tratamiento del *shock* y en algunas otras prescripciones, no solo en combate, sino en el ámbito hospitalario en tiempos de paz.

A mitad de la década de los noventa, sin embargo, justo en el momento en que la industria del fraccionamiento alcanzaba su pico máximo en China en términos del tonelaje de plasma recolectado y fraccionado, el costoso uso de la albúmina en los hospitales de Estados Unidos y Europa fue sometido cada vez más a un análisis crítico. En 1955, el University Hospitals Consortium (UHC) de los Estados Unidos publicó unas instrucciones orientativas que apuntaban a una limitación de las prescripciones de albúmina (Vermeulen *et al.*, 1995). En 1998, el Cochrane Injuries Group (CIG) publicó una revisión sistemática que concluía que, en comparación con la mucho más barata solución salina, la albúmina administrada en terapia intensiva podía resultar en un mayor número de muertes (Cochrane Injuries Group, 1998). Claramente, la industria y la profesión médica están motivadas por preocupaciones opuestas en cuanto al costo y el beneficio en los debates sobre la justificación clínica de la albúmina, que se ha vuelto cada vez más un producto secundario del fraccionamiento del plasma.

Desde hace varios años se han estado publicando también en revistas de medicina de China una serie de estudios concernientes al consumo de albúmina en hospitales. Estos estudios se desarrollaron en contextos

14 Recientemente, intentos de reformar los sectores de la salud pública incluyeron la separación de las farmacias de los hospitales para reducir el conflicto de intereses que ha llevado a un vertiginoso aumento de los costos para los consumidores.

de repetida escasez en el abastecimiento de albúmina, lo cual desató un pánico muy publicitado entre muchos pacientes hospitalarios y sus familias, e incluso produjo la aparición de albúmina falsa en el mercado negro. Las opiniones de los analistas de la industria atribuían ampliamente la culpa de la escasez a las restricciones impuestas desde el Ministerio de Salud, o sea: estándares de seguridad en la recolección y procesamiento del plasma tras la epidemia de VIH en Henan, así como la imposición de un precio tanto al plasma-fuente como a los productos de la sangre fraccionada. Sin embargo, los informes y análisis hospitalarios dieron una explicación muy diferente. Un estudio, por ejemplo, demostró que el 18% del uso de la albúmina en un hospital mayor había sido prescripto por las directivas especificadas por los productores. Medida contra las directivas emanadas del University Hospitals Consortium la ratio descendía a 12% (Zhai, Fu y Wang, 2008). Una persistente inflación de la demanda, más que una declinación en la oferta, debió ser, según estos estudios, la causa real de la escasez de albúmina. O sea que el grueso del consumo de albúmina en los hospitales de China es el resultado de un incremento de prescripciones no indicadas o contraindicadas.

En esta extraña economía de la vida y la muerte, la elasticidad de precios de una droga salvavidas con un muy limitado campo de aplicación desapareció de cierto modo cuando su potencialidad se generalizó ampliamente por los esfuerzos concertados de los manufactureros, los profesionales de la medicina y los consumidores mismos. El alto costo de la albúmina es entonces reificado como un indicador confiable de su reputada eficacia. Esta eficacia, a su vez, sirve para expandir su campo de indicación clínica, lo cual ha garantizado de manera determinante el alto costo y, por ende, la ganancia que aporta el producto.¹⁵ Sin embargo, es necesario puntualizar aquí que la albúmina no es en absoluto la única droga que deriva su supuesta eficacia de su precio.

Como hemos visto en el caso de la albúmina, hay una imprecisión de límites en la distinción entre mercadería y dinero en términos de sus utilidades específicas. La imprecisión es también evidente en la ambigüedad del estatus del plasma fuente, con su posición central en el mantenimiento de las buenas condiciones de la industria del fraccionamiento, y a la luz

¹⁵ En mi reciente investigación de campo sobre la lepra en la minoría de la región Nuoso en el sudoeste de China, encontré una situación similar en la cual la droga Dapsone (diaminodifenilsulfona) era muy demandada por pacientes que sufrían de un amplio registro de enfermedades, pero, en particular, de lepra. La gente razonaba que si esa droga podía tratar la más temida de las enfermedades en la región, también podía ser eficaz en el tratamiento de enfermedades menores. En este caso, sin embargo, la potencialidad percibida atribuida a la droga fue en parte creada por el hecho de que ya no era conseguible en el mercado, pues había sido incorporada a la terapia multidroga subvencionada por el Gobierno para el tratamiento de la lepra, y estaba estrictamente administrada por las agencias de control de las enfermedades.

de los contrastes que el plasma fuente sufrió después del estallido de VIH entre los abastecedores rurales.¹⁶ Al revisar los análisis industriales, he observado un tipo de referencia recurrente que conmociona, concerniente al rol que el plasma fuente juega en la “expansión del volumen” (*kuorong*) para el mantenimiento a flote de las hambrientas empresas de fraccionamiento en su competencia por alcanzar la aprobación oficial para establecer y operar instalaciones dedicadas a la recolección de plasma (ver, por ejemplo, Wei, 2005). En otras palabras, el valor del capital que la industria obtuvo e invirtió en la construcción de plantas de fraccionamiento solo puede ser realizado si es acompañado con una oferta de plasma fuente que lo mantenga operando a capacidad plena. Esa oferta a las empresas es expresada en términos metafóricos, como lo que una infusión de albúmina haría a un cuerpo en estado de *shock*. Sin embargo, la insensibilidad que detectamos en la “muerte” de esa metáfora derivada de la fisiología, cuando lo metafórico se desliza a lo literal, indica la monetización virtual del plasma humano, una monetización completa en su serena literalidad.

La monetización del plasma para los dadores ubicados en la oferta, sin embargo, exige un análisis diferente. Muchos de los informes que he visto sobre la economía del plasma en las zonas rurales de la China central, mientras adoptan una posición compasiva respecto de la epidemia de VIH entre los dadores, adhieren a una imagen de estos como siempre listos para extender el brazo hacia la aguja a cambio de una suma de rápido dinero de contado en los días de recolección frenética de plasma. Es como si los poderes que estimulan la donación pudieran justificarse simplemente por el horror repugnante que produce esa irresponsable impulsión hacia el dinero. Sin embargo, en un informe se relata que un dador había destinado el dinero que iba a recibir de cada uno de sus brazos para diferentes tipos de fertilizantes que tenía que comprar para sus siembras de aquel año. Sin duda, una circunstancia con frecuencia pasada por alto y que permitía que la economía del plasma progresara, era la demanda de dinero para invertir en factores de producción que incluían semillas, fertilizantes, pesticidas, combustibles y electricidad. Desde la descolectivización de los sectores agrícolas, que marcaron el comienzo de las reformas de Deng Xiaoping a finales de 1978, esos costos han sido absorbidos por la agricultura familiar en China.

El margen de ganancias para esos emprendimientos agrícolas familiares era pequeño y altamente inseguro, por la necesidad de aportarle dinero contante, por el pequeño tamaño de las asignaciones de tierras a la

¹⁶ El hecho de que objetos no monetarios tienen con frecuencia la potencialidad de convertirse en moneda, es decir, de ser monetizados y, de ese modo, usados como medios de intercambio, está bellamente presentado en Guyer (2004).

hacienda familiar y por los cambios en las condiciones del tiempo. Ese margen además era exprimido por la pesada hueste de impuestos y aranceles que muchos niveles de gobierno local fueron autorizados a cobrar, además de las elevadas multas aplicadas a quienes infringieran las cuotas de hijos permitidos, como indicamos arriba. La liberación económica pos-Mao fue promovida para dar a los productores agrícolas el incentivo de trabajar para sí mismos, de modo que se liberara la capacidad productiva del país ahogada bajo el colectivismo socialista. Pero el incremento de las cargas que tuvieron que soportar los forzó a volver a lo que sus cuerpos podían producir como fuentes de capital para inyectarlo no solo en los ciclos de la producción agrícola, sino también en la reproducción de sí mismos. En los cálculos que esos productores debían cumplir, con frecuencia no estaba incluido el valor de su trabajo, desde el momento que era eclipsado cada vez más por el valor más tangible del dinero contante. Solo a la luz de esos análisis, podemos comprender la aversión de los campesinos hacia los riesgos que implicaban sus emprendimientos. Desafiaban los daños potenciales a su salud como resultado de las donaciones excesivamente frecuentes de plasma, así como el riesgo de contraer enfermedades transmitidas por la sangre, que no resultaban en la muerte con la misma certeza que el VIH.

El aborrecido jefe de la oficina de salud de la Provincia de Henan, principal responsable de la promoción de la recolección de plasma en su provincia, nunca tuvo que dar la cara por las graves consecuencias de su irresponsabilidad, como lo pedían las víctimas y lo gritaban sus abogados. Tal vez debamos reconocerle genialidad al hacer lo que hizo. No cumpliendo con sus responsabilidades respecto de la salud de la gente en su provincia, encontró una vía para que los habitantes rurales de su distrito se hicieran de dinero sin tener que vender su trabajo en las fábricas de las zonas costeras de China. Esta maniobra no solo apuntaba a mantener la agricultura como el pilar central y viable de su provincia, en cuanto solucionaba las severas limitaciones de la *ratio* población-tierras; también permitía que los productores agrícolas se convirtieran en lucrativos granjeros de su cuerpo.¹⁷

Conclusión

Estas características chinas –o, tal vez, no tan chinas– persistieron a lo largo del socialismo, de la economía de mercado, de las planificaciones

17 Toda ganancia personal derivada de la condición de jefe de un brazo del gobierno, que regulara esa “empresa granjera” –gigantesca dado el tamaño de la población rural en la provincia–, estaría por entero dentro del ámbito de los incentivos justificables.

de desarrollo regional, y más recientemente, del resurgimiento de las corporaciones administradas por el Estado. Esas características son, sin duda, sintomáticas del poderoso manejo de las poblaciones como recursos económicos en China. Las barreras de segregación erigidas con una intencionalidad política entre las poblaciones definidas como “rurales” o “urbanas”, así como por su pertenencia regional a los distintos niveles de los gobiernos locales, han creado condiciones en las cuales su movimiento o estabilidad, su crecimiento o declinación, su riqueza o su pobreza pueden ser sistemáticamente controladas. En este contexto, la pobreza *per se* ya no puede ayudarnos a comprender el perfil de una epidemia que claramente depende de las condiciones económicas de los sectores afectados, porque la pobreza fue movilizada como una *alibi* para hacer la “cosecha” económica de esa población. Sin duda, los gobiernos locales de muchas regiones, bendecidos por la trabajosamente ganada designación oficial de pobres y, por ende, necesitados de inversiones de capital desde afuera, a veces luchan para mantener esa designación. La pobreza o, más bien, una población en la pobreza pueden convertirse en una propiedad valiosa cuando la economía y la política se fusionan. En ese escenario, cuestiones de vida y de muerte son también cuestiones de economía política de las poblaciones. En un nivel más tangible, aun cuando el valor de las decisiones de control poblacional en China se ha convertido cada vez más en un tópico de debate respecto de lo que ha sido denominado como la desaparición del “dividendo demográfico”, ese control todavía funciona: uno todavía tiene que pagar las multas y sobornar a los funcionarios si el nacimiento fuera de las cuotas de un niño debe ser computado oficialmente en el sistema del registro *hukou*.

Referencias bibliográficas

- Anagnost, Ann** (1995). "A Surfeit of Bodies: Population and the Rationality of the State in Post-Mao China", en: *Conceiving the New World Order: The Global Politics of Reproduction*. Berkeley, University of California Press, pp. 22-41.
- Baer, Hans A.** (1982). "On the Political Economy of Health", *Medical Anthropology Newsletter*, Vol. 14, N° 1, pp. 1-2; 13-17.
- Boseley, Sarah** (2007). "UN Lowers Estimate of Worldwide HIV/Aids Cases by 6m", *Guardian*, 21 de noviembre, documento electrónico: www.guardian.co.uk/world/2007/nov/21/aids. Society, acceso 4 de febrero de 2013.
- Chen, Suliang; Zhikun Zhang, Yong Zhao et al.** (1994). "An Epidemiological Study on Malaria Infection in Plasmapheresis Donors", *Chinese Journal of Disease Control and Prevention*, Vol. 8, N° 6, pp. 350-352.
- Chen, Suliang; Hongru Zhao, Degui Sun et al.** (2010). "Study on the Origin of HIV Outbreak among Plasmapheresis Donors in Hebei Province", *Chinese Journal of Disease Control and Prevention*, Vol. 14, N° 9, pp. 848-851.
- Cochrane Injuries Group** (1998). "Human Albumin Administration in Critically Ill Patients: Systematic Review of Randomised Controlled Trials—Why Albumin May Not Work", *British Medical Journal*, 317 (7153) pp. 235-240.
- Erwin, Kathleen** (2006). "The Circulatory System: Blood Procurement, AIDS, and the Social Body in China", *Medical Anthropology Quarterly*, Vol. 20, pp. 139-159.
- Farmer, Paul** (2001). "An Anthropology of Structural Violence", *Current Anthropology*, Vol. 45, N° 3, pp. 305-333.
- Fassin, Didier** (2003). "The Embodiment of Inequality: AIDS as a Social Condition and the Historical Experience in South Africa", *Science and Society*, Vol. 4, número especial.

Guyer, Jane I. (2004). *Marginal Gains: Monetary Transactions in Atlantic Africa*. Chicago, University of Chicago Press.

Harvey, David (2007). *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford, Oxford University Press.

House, James S. (2002). "Understanding Social Factors and Inequalities in Health: 20th Century Progress and 21st Century Prospects", *Journal of Health and Social Behavior*, pp. 125-142.

Link, Bruce G. y Phelan, Jo (1995). "Social Conditions as Fundamental Causes of Disease", *Journal of Health and Social Behavior*, número especial "Forty Years of Medical Sociology: The State of the Art and Directions for the Future", pp. 80-94.

Liu, Junxiang y Youchu, Ji (1989). *Dancai xuejiang shu shouche [Plasmapheresis handbook]*. Beijing, Remin Weishen Chubanshe [People's Health Publisher].

Nguyen, Vinh-Kim y Peshard, Karine (2003). "Anthropology, Inequality, and Disease: A Review", *Annual Review of Anthropology*, pp. 447-474.

Ministry of Health (1984). *Weisheng bu, duiwai jingji maoyi bu, haiguan zhongshu guanyu xianshi jingkou xuezhibing fangzhi AIDS chuanru woguo de liangge tongzhi* [Joint Circular by the Ministry of Health, the Ministry of Foreign Economy and Trade, and the General Administration of Customs on restricting imported blood products in order to prevent the spread of AIDS into our country], documento electrónico: <http://www.people.com.cn/item/flfgk/gwyfg/1984/407106198404.html>, acceso mayo de 2013

Polanyi, Karl (2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, Beacon Press.

Qian, Han-Zhu; Yang, Zhongmin; Shi, Xiaoming et al. (2005). "Hepatitis C Virus Infection in Former Commercial Plasma/Blood Donors in Rural Shanxi Province, China: The China Integrated Programs for Research on AIDS", *Journal of Infectious Diseases*, Vol. 192, N° 10, pp. 1694-1700.

Shao, Jing (2006). "Fluid Labor and Blood Money: The Economy of

HIV/AIDS in Rural Central China”, *Cultural Anthropology*, Vol. 21, N° 4, pp. 535-569.

Shao, Jing, y Scoggin, Mary (2009). “Solidarity and Distinction in Blood: Contamination, Morality and Variability”, *Body & Society*, pp. 29-49.

Singer, Merrill (1998). “Forging a Political Economy of AIDS”, en: *The Political Economy of AIDS*. New York, Merrill Singer ed.

State Council AIDS Working Committee Office and U.N. Theme Group on HIV/AIDS in China (2004). *A Joint Assessment of HIV/AIDS Prevention, Treatment and Care in China*, documento electrónico: <http://www.chain.net.cn/aidsenglish/material/technical/JAREng04.pdf>, acceso julio de 2004.

Vermeulen, L. C.; Ratko, T. A.; Erstad, B. L.; Brecher, M. E. y Matuszewski, K. A. (1995). “A Paradigm for Consensus: The University Hospital Consortium Guidelines for the Use of Albumin, Nonprotein Colloid, and Crystalloid Solutions”, *Archives of Internal Medicine* N° 155, pp. 373-379.

Wang, Meng; Wu, Shuhuang; Wang, Zhe y Yu, Jianbin (2011). “Influence of AIDS Mortality on Life Expectancy in a Township Abounds with Former Paid Blood Donors in 2005 in Henan Province”, *Modern Preventative Medicine*, 38 (24) pp. 5216-5217.

Wang, Shuping; Ding, Hong; Zhang, Hongqi et al. (1994). “Hepatitis C Virus Infection among the Plasmapheresis Donors”, *Chinese Journal of Epidemiology*, Vol. 15, N° 2, pp.71-73.

Wei, Shaofeng (2005). “Xuezhopin: You qunxiong fenzheng jinru gua-tou longduan” [Blood products: From competition to monopoly], *Yiyao jingji bao* [Economic news in pharmaceuticals], documento electrónico: www.yyjb.com.cn/articleDetail05.asp?id=17, acceso 27 de mayo.

Wu, Zunyou; Rou, Keming y Cui, Haixia (2004). “The HIV/AIDS Epidemic in China: History, Current Strategies and Future Challenges”, en: *AIDS Education and Prevention: Official Publication of the International Society for AIDS Education*. New York, Guilford Press.

Zhai, Lijie; Fu, Xiujuan y Wang, Zhuowei (2008). “Cong woyuan

renxue baidanbai de linchuang yingyong fengxi qi jinqe de yuanyin [The shortage of human albumin resulted from analysis of prescriptions in the hospital], *Zhongguo yaoshi* [Chinese pharmaceutical affairs], pp. 431-434.

Zhang, Fujie (ed.) (2004). *Manual for Free Government Antiretroviral Therapy*. Beijing, Chinese Center for Disease Control.

Zhang, Fujie; Zhou, Shuntai; Chen, Xi et al. (2012). "Seroprevalence of HBV and HCV among HIV-Infected Adults in China according to Route of HIV Infection: High Rate of HBV and HCV Exposure", *Future Virology*, Vol. 7, N° 710, pp. 1015-1020.

DOSSIER / ARTÍCULO

Hans Steinmüller (2016). “Un proyecto de fachada y un funeral. Formas cotidianas de formación del Estado en la China contemporánea”, *Etnografías Contemporáneas* 2 (2), pp. 100-112.

RESUMEN

Basándome en una experiencia de 18 meses de investigación de campo en varias aldeas en un municipio en el oeste de la provincia de Hubei, describo “formas cotidianas de formación del Estado” en la China rural contemporánea. Mis ejemplos se refieren a los conflictos entre funcionarios locales y campesinos relacionados a las políticas de desarrollo del gobierno local, y la superposición de moralidades y simbolismos en un funeral. Ambos representan ejemplos inusuales de contactos muy cercanos entre funcionarios de alto nivel con la gente común de una aldea. Lo que se reproduce en tales prácticas gubernamentales y populares no es solamente un estado modernista, sino también cosmologías indeterminadas de autoridad y de jerarquía, de lo que es decente (*li*), y una cierta manera de estar en el mundo y pertenecer. Los conflictos entre individuos y el gobierno local, y la creación simbólica de autoridad en el ritual y la práctica cotidiana articulan continuidades de ciertas lógicas culturales mucho más antiguas que las que aparecen en el discurso político modernista y desarrollista. A su vez, las rupturas violentas de la modernización en China, tal como ocurrieron en formas maoístas de gobierno hasta la revolución cultural, así como las políticas capitalistas actuales, se visibilizan en el desarrollo del argumento.

Palabras clave: *estado, rituales, moralidad, China rural.*

ABSTRACT “A façade project and a funeral: everyday forms of state formation in contemporary China”

Based on the experience of eighteen months of participant observation in several villages in one township in Hubei province, I describe “everyday forms of state formation” in rural China. My examples are the conflicts between local cadres and farmers related to the developmentalist policies of local government, and the combination of moralities and symbolisms in one funeral. Both represent rare examples of close contacts between higher-level officials and ordinary villagers. What is reproduced in such governmental and popular practices is not only a modernist state, but also inchoate cosmologies of authority and hierarchy, of what is decent (*li*), and a certain way of being and belonging – all that overlapping with a modernist state apparatus. The conflicts between individuals and with local government and the symbolic creation of authority in ritual and everyday practice, on the one hand, articulate much longer continuities of certain cultural logics than a modernist and developmentalist political discourse would have it. On the other hand the violent ruptures of modernization in China, as in Maoist forms of governance up to the Cultural Revolution and capitalist growth now, should become visible clearly in my argument.

Keywords: *state, rituals, morality, rural China.*

Recibido: 20 de junio de 2015

Aceptado: 5 de diciembre de 2015

Un proyecto de fachada y un funeral

Formas cotidianas de formación del Estado en la China contemporánea



por **Hans Steinmüller**¹

Muchos amigos chinos me describían la prefectura de Enshi en las montañas de la provincia de Hubei, en China central, como una región remota con una vibrante cultura local de las minorías étnicas tujia y miao. Pero cuando viajé allí por primera vez en noviembre de 2004, no encontré características que fueran diferentes a otras áreas de Hubei y de la China central ni tampoco encontré las “particularidades de las culturas de las minorías” (*minzu tese*) tan preponderante, tal como se las describe en la propaganda oficial y en anuncios comerciales. Por el contrario, la región parecía sumamente similar a otras, lo cual la convertía en un ámbito muy apropiado para hacer una investigación sobre la vida cotidiana en China rural, tal como lo había planificado para mi doctorado.

Uno de los primeros lugares en los que el Gobierno de la ciudad de Enshi me organizó una visita fue en un municipio cercano llamado Bashan.² “Vidriera” para el Gobierno local, recibe visitas de representantes de Gobiernos, investigadores académicos y algunos pocos extranjeros que llegan allí invitados por el Gobierno local, de la ciudad o de la prefectura. Mi primera impresión del municipio y las aldeas fue que se trataba mucho más que de un lugar remoto e idílico que el Gobierno nacional había consagrado con los títulos de “aldea modelo”, “cinco veces excelente”, “aldea civilizada” y “aldea próspera”. Después de algunas experiencias decepcionantes en la búsqueda de una región apropiada

¹ London School of Economics, Department for Social Anthropology.

² Siguiendo prácticas comunes en antropología, he cambiado todos los nombres de personas y lugares (excepto de los entes administrativos de la ciudad y la provincia).

para mis investigaciones, acepté rápidamente cuando el Gobierno local me ofreció la “aldea modelo” de Zhongba en el municipio de Bashan como lugar para mi trabajo de campo. Pronto después descubrí que, en realidad, había un par de cosas que distinguían a Bashan de otros lugares en el distrito de Enshi y de otras regiones de China central. Dada la proximidad a la ciudad capital del distrito de Enshi, sus ventajas geográficas y climáticas, y las conexiones personales de algunos altos funcionarios en el municipio, Bashan ha sido considerado un caso “modelo” para el desarrollo rural desde la era maoísta.

En el municipio “modelo”, estuve viviendo en la aldea de Zhongba, considerada la más “exitosa”. “Pusieron al extranjero dentro del ‘proyecto de fachada’ (*mianzi gongcheng*)”, me dijo un amigo de Bashan después. Más adelante esta situación me generó algunos dolores de cabeza y dudas respecto de si mis perspectivas sobre la vida rural en China no estarían distorsionadas por mis experiencias en esta localidad tan “atípica”. Pero también me di cuenta de que el régimen siempre necesita del “caso modelo” para dar un ejemplo, y tal vez con el ejemplo de este lugar yo podía mostrar algo acerca de los cambios en la China rural posmaoísta, como las particulares combinaciones de prácticas gubernamentales y símbolos de dominación que coexisten en el presente.

En este artículo, quiero describir algunos de los programas de desarrollo del Gobierno local de Bashan. Las negociaciones entre funcionarios y aldeanos, los lobbies y las relaciones de patronazgo, las diferentes representaciones del Estado y de la modernidad, todos estos aspectos se pueden analizar como “formas cotidianas de formación de Estado”, las cuales constituyen representaciones simbólicas de ciertas formas de gobierno que son a la vez maoístas, neoliberales, y también distintivamente locales e inspiradas en tradiciones clásicas e imperiales chinas.

Haré hincapié en las ambigüedades de la representación simbólica de estas diferentes moralidades en relación con el uso de lo que es la “fachada” de estos programas. Allí se presenta un discurso cotidiano que muestra o propone dos opciones: las contradicciones de las prácticas gubernamentales pueden transformarse en irrelevantes al mismo tiempo que estas formas de rutina también conservan la posibilidad de una interpretación crítica o manipulativa. Para ilustrar tal ambigüedad y contradicción, en la segunda parte del artículo describiré el funeral del padre de uno de los funcionarios más importantes de Bashan. Muchas acciones y simbolismos en este ritual pertenecen a una esfera que en el discurso maoísta se denominaba “superstición feudal” (*fengjian mixin*). Son ocasiones como estas donde “la gente común” y los funcionarios tienen contactos más cercanos, y donde se reproducen las diferentes formas de jerarquía y autoridad del Estado local.

A nivel teórico, cabe mencionar dos puntos: primero, entiendo “formación de Estado” como un proceso cultural. Un Estado consiste no solo en procesos administrativos, un marco institucional o una máquina “racional” tal como la caracterizaba Weber. El Estado necesita de la transmisión de prácticas y creencias para su formación misma. En las prácticas que describo en este trabajo, las fronteras entre Estado y sociedad son difusas,³ pero al mismo tiempo emerge un conocimiento compartido de lo que es *lo político*. Este punto teórico también abre la posibilidad de una conexión entre “Estado” y “sociedad”, una conexión que va mas allá del “Estado en la sociedad” (Migdal, 2001), y que es parecido a lo que Pieke (2004), en un artículo sobre el Estado Chino, propuso como “Estado es sociedad”.

En segundo lugar, las prácticas y creencias que se viven como “formas cotidianas” carecen de un cierre discursivo o interpretativo. En su ambigüedad, imponen un marco tal para la obliteración, así como para la aparición de contradicciones, interpretaciones y acciones posibles.⁴ En el caso de China, las formas de gobierno maoístas, neoliberales y específicamente chinas, se mezclan y expresan en la cotidianeidad. De modo que, implícitamente, este artículo también trata de las moralidades e ideologías que coexisten y entran en conflicto en la República Popular de China contemporánea.

Un Estado desarrollista

Desde el 2003, se implementaron varias reformas en el Gobierno local de Enshi, como en casi toda China. En consonancia con la reforma nacional de la agricultura y la eliminación del impuesto agrícola, hubo un cambio general en el Gobierno local, que pasó de funcionar como un régimen de control y explotación a un Gobierno “de servicio”. Los campesinos de Bashan ya no pagan más el impuesto agrícola general, y en lugar de esto, en algunas oportunidades, reciben subvenciones.

Dos aldeas de la municipalidad de Bashan fueron elegidas como “aldeas modelo”, en el marco de programas especiales para la “construcción del nuevo campo socialista” (*shehui zhuyi xin nongcun jianshe*),

³ blurred (ver Gupta, 1995).

⁴ Una inspiración importante para los dos puntos es la edición *Everyday Forms of State Formation: Revolution and the Negotiation of Rule in Mexico*, editado por Gilbert Joseph y David Nugent (1994). En este libro, se reúnen los argumentos sobre “formación de Estado” como una revolución cultural, ejemplificado por Corrigan y Sayer, 1985, con los argumentos en la obra de James Scott sobre “las formas cotidianas” de conflictos políticos (Scott, 1985), y se aplica esta teoría al caso mexicano.

un slogan y una política gubernamental que se diseñó bajo el liderazgo del Gobierno central. Estos programas tratan en parte la cuestión de la producción agropecuaria; también hay metas dirigidas a elevar los estándares de vida y la “calidad de la población” (*renkou suzhi*). Los programas incluyen renovaciones de casas en un estilo uniforme, la instalación de baños y cocinas higiénicas, la reconstrucción de carreteras y campañas educativas.

Siguiendo los lineamientos y planes estratégicos de los altos niveles del partido comunista, en el distrito y en la ciudad de Enshi se formaron algunos “grupos de trabajo” compuestos por funcionarios de la aldea, el municipio y la ciudad, cuya tarea consistía en organizar y liderar la implementación de estos programas. Los programas incluyeron talleres, reuniones de formación y subvenciones para la producción agropecuaria; pero todo esto fue solo una pequeña parte de ellos. Lo más importante fueron las renovaciones de las casas y los mejoramientos de las instalaciones sanitarias de los campesinos. Todas las casas que eran visibles desde el asfalto de la única carretera de Shuangketan fueron pintadas en su exterior, y los tejados fueron adornados con figuras estilizadas, rayas anchas con caligrafía y lámparas plásticas en los marcos de las puertas.

El gobierno asignó parte de los recursos a subsidios para la compra de materiales (cemento, lámparas, pintura, etc.) mientras la otra parte tuvo que correr por cuenta de los propios campesinos. Se publicaron directivas para la distribución de los fondos y materiales, y se anunció en la pizarra de la aldea que ninguna persona ajena a los “grupos de trabajo” podía estar al tanto del detalle de la distribución de los fondos. Para los campesinos locales, los requisitos implícitos para acceder a estos subsidios eran la proximidad (de hecho, la visibilidad) a la carretera de Shuangketan, y las relaciones personales con funcionarios poderosos en los distintos niveles de gobierno.

Obviamente, hubo innumerables negociaciones entre funcionarios y campesinos sobre las modalidades de los programas. En familias que tenían contacto íntimo con un funcionario o que tenían un funcionario como pariente, se formaron relaciones de *lobby* y de patronazgo. El éxito de estas familias a la hora de influir en las decisiones de la distribución de fondos generó quejas de parte de algunos sectores por la inequidad de esta situación. La parte de Shuangketan que recibió la mayoría de los fondos (incluidas dos casas completamente construidas por el Gobierno y varias computadoras donadas), fue donde vive la familia de Wu Kejin, quien había sido secretario del partido en el municipio.

Algunas familias que intentaron pedir subvenciones a estos programas analizaron las diferentes relaciones que se podían establecer con determinados funcionarios, lo cual también supuso un aprendizaje

adicional sobre las complejas relaciones dentro del Gobierno local. Los banquetes y los obsequios constituyen medios importantes para establecer relaciones de reciprocidad con los funcionarios. En tales relaciones, la gente frecuentemente invoca las responsabilidades de los padres y la vieja generación para con la generación joven, así como una moralidad que podríamos llamar “maoísta”.

En privado, muchas veces el gobierno actual es comparado con el gobierno de los tiempos maoístas, y la gente se queja de la corrupción y la injusticia en la distribución de los fondos. Muchos campesinos, sobre todo los que tienen sus casas en las montañas alejadas de la carretera, invocaron “la comunidad”, diciendo: “Nosotros somos todos de una brigada, ¿cómo puede ser que solo los que están cerca de la carretera reciban plata?”⁵

A veces se escucha también que esos programas son solamente “proyectos de rostro” (*mianzi gongcheng*). Incluso algunos funcionarios me confesaron que su obligación es un “proyecto de cara” (*mianzi gongcheng*), fortaleciendo el “rostro” y el honor del Gobierno y la gente local. La noción de “rostro” (*mianzi*) se refiere a modalidades de comportamiento característico de las relaciones de intercambio en China. En este caso, esta noción se utiliza para criticar al Gobierno local; en lugar de programas de largo plazo, los funcionarios construyen simplemente una “fachada” (o un “rostro”) de “desarrollo” que se pueda presentar a las visitas de afuera. De hecho, hasta cierto punto es así: los funcionarios se ven confrontados con mucha presión de niveles más altos de gobierno con respecto a la implementación de programas de desarrollo. Al mismo tiempo, no hay muchos procedimientos efectivos para asegurar la transparencia del proceso de implementación ni para evaluar los resultados de los programas.

Pero los aldeanos también son complacientes con el proceso: los que reciben fondos y apoyo en la mayoría de los casos lo aceptan de buena gana, mientras que aquellos cuyos asuntos son desatendidos carecen de medios legales y políticos para expresar sus demandas. Los funcionarios con mayor jerarquía en el Gobierno, por su parte, carecen de incentivos para poner demasiado énfasis en la implementación de los programas una vez que estos han cumplido el propósito de nutrir sus redes de obligaciones e intercambios.

Al mismo tiempo, se perdería una buena parte de la complejidad de esta noción de “rostro” (*mianzi*), si se la tradujera como algo “superficial”.

⁵ La palabra para la comunidad es “brigada” (*dadui*). Esto fue la denominación administrativa en los tiempos de Mao Zedong, que fue abolido en los años ochenta –he aquí otra “supervivencia revolucionaria”–.

De hecho, la noción de “rostro” se refiere a un discurso mucho más amplio de valores y de etiqueta.⁶ En la expresión vernácula, cada expresión social propia necesita “rostro”. En nuestro caso, se descubre no solamente con los funcionarios que se enorgullecen de su “proyecto de rostro” (que, en este caso, también podemos traducir como “de fachada”) de la “reconstrucción rural” en Shuangketan. De vez en cuando la estación de televisión local pasa emisiones sobre el éxito de las políticas gubernamentales en Bashan, y frecuentemente los aldeanos comentan estas emisiones televisivas, bromeando sobre las apariencias de parientes y vecinos, y contando historias de tal y tal líder o periodista que los visitó.

Por medio de estas negociaciones y discursos sobre las políticas de desarrollo y sobre la corrupción, el “Estado” se construye simbólicamente. En el uso de “proyecto de rostro” o de “fachada” se encuentra la posibilidad de esconder las contradicciones en la construcción de un Estado local, así como en la aceptación de este proyecto por parte de los funcionarios y los campesinos. Al mismo tiempo, hay situaciones donde las contradicciones emergen entre quienes no se ven representados en este “rostro”.

En la siguiente sección, contrastaré estos programas de “modernización” con un ritual que presenta una combinación muy especial de lo que se supone como “lo moderno” y “lo atrasado”, y que expresa las mezclas particulares de simbolismos y moralidades que se combinan en el Estado chino actual.

El funeral

El sucesor de Wu Kejin como secretario del Partido Comunista Chino en el municipio de Bashan fue Sun Jundong; de hecho, Sun Jundong era un *protégé* de Wu Kejin y fue gracias a él que llegó a su cargo. Habiéndose desempeñado por tres años como el funcionario de mayor rango del municipio, Jundong fue promovido a vicesecretario del condado vecino de Hanfeng, el puesto siguiente en la jerarquía del partido y del Gobierno.

Un día, en la primavera de 2007, tuve la oportunidad al azar de asistir el funeral de su padre. Algunos vecinos en Shuangketan me llamaron para acompañarlos; ellos iban como banda funebre para tocar la *suona*⁷ y los timbales. La casa de la familia Sun se encuentra en una de las aldeas

⁶ La noción china de “cara” (*mianzi*) tal vez tiene similitudes a nociones mediterráneas de “honor”; al mismo tiempo, las diferencias tendrían que relacionarse a los distintos contextos socioculturales.

⁷ Un instrumento chino parecido a un oboe.

más remotas en las montañas de Bashan, casi a dos horas en coche desde el mercado del municipio. Las celebraciones continuaron por cinco días. Se trató, sin duda, del funeral más grande y despilfarrador que yo había visto en la región de Enshi. Desde que llegamos a las cinco de la tarde hasta la medianoche los petardos explotaron sin cesar. Algunos residentes me dijeron que el valor de todos los petardos que estallaron en el funeral rondaba los 100.000 RMB.

Según las costumbres locales, en un funeral hay dos o tres docenas de vecinos y parientes que ayudan a preparar la comida y recibir a los invitados. Pero en esta ocasión había más de cien ayudantes, todos registrados con sus nombres en un afiche colgado en la pared de la casa. En la pared opuesta, había un programa escrito en caligrafía de los espectáculos y rituales que se desarrollarían durante la noche. También se encontraba una hermosa “sala de la piedad filial” (*xiaotang*), armada en el espacio central cerca del ataúd, decorada con pinturas, imágenes y flores artificiales, y algunas enormes placas con poemas sobre la vida del difunto. El responsable de la decoración era el maestro Lei, un “hombre de cultura” (*wenren*) muy conocido en la zona, que antes había sido el director de la “oficina de cultura” de una municipalidad vecina. El maestro Lei también estaba a cargo del guión de las actuaciones y los rituales de la noche: varios discursos en chino clásico, una ceremonia de luto con 24 bandas de música invitadas por diferentes parientes de la familia Sun, las llamadas “danzas de leones”, canciones tradicionales, versos especialmente preparados para los parientes más cercanos y los huéspedes más importantes, danzas de luto alrededor del ataúd, y canciones de luto en honor al difunto y a los antepasados de la familia Sun.

Sin duda que esta fue la muestra más grande de cultura *local* y *de las minorías* que he visto en una casa campesina, pero también fue una enorme exhibición del dinero y el poder políticos. Normalmente, en un funeral de este tipo los invitados regalan presentes y dinero al anfitrión y todos los regalos se anotan en un “libro rojo”. Hay un énfasis muy evidente en la reciprocidad que opera en estos intercambios, puesto que en la siguiente celebración hay que devolver exactamente la misma suma. En el funeral del padre de Sun Jundong, hubo alrededor de 70.000 RMB donados en dinero, según el libro rojo. Pero se supone que hubo varios cientos de miles de RMB que la familia Sun recibió en el funeral. Los donantes y el secretario mismo no podían permitir que se tome nota de todo, porque en esta jerarquía del Gobierno, las cantidades de dinero son demasiado elevadas para dar una buena impresión. La desmesurada cantidad queda evidenciada si se compara con las cantidades convencionales que un campesino común recibe anualmente: en aquel tiempo 10.000 RMB era un salario anual para una familia por encima

del promedio, y también era el promedio que una familia recibía en un casamiento o en un funeral.

De hecho, estas manifestaciones del poder de la familia y del clan habían sido objeto de persecución y represión de las políticas maoístas implementadas en contra de la *superstición feudal* a lo largo de la era revolucionaria, pero su control disminuyó lentamente desde los años ochenta. Desde entonces, hubo resurgimientos en la cultura “popular”, y muchas veces hubo aumentos muy grandes en las cantidades de dinero y regalos donados en funerales y casamientos. En el momento del funeral, el Gobierno de la ciudad de Enshi desarrollaba campañas públicas para frenar el “derroche” de dinero y la “inmoralidad” de costumbres tan “atrasadas”. A su vez, en la televisión local había varias emisiones sobre esta temática, y todos los miembros del partido habían tenido que participar en reuniones sobre la “decadencia” de estos fenómenos. Por ello es que, al observar el funeral, me sorprendió la exhibición tan evidente de poder y riqueza.

Durante el ritual, se produjeron algunas situaciones de incertidumbre relacionadas con mi persona. Por un lado, yo era un huésped extranjero, y casi todos los representantes del Gobierno local, así como la gente común, sabían de mi presencia y estaban al tanto de mi investigación en los alrededores de Bashan, en la que observaba, charlaba, y hacía preguntas a los residentes locales. Por otro lado, yo no estaba invitado a la ceremonia, y en varios momentos no era claro si era bienvenido. Mis amigos y vecinos de Shuangketan me habían llamado para ir con ellos, para hacer mi reverencia al exsecretario de Bashan, Sun Jundong. Pero Sun Jundong mismo no me dijo ni una palabra al respecto. Quizás esto respondía a mi falta de fluidez en chino, y también seguramente al hecho de que mi presencia, charlando, preguntando y tomando notas, no lo habría hecho sentirse muy cómodo. Algunos parientes de la familia Sun, hombres de negocios en Enshi y Wuhan, fueron extremadamente corteses conmigo, y me preguntaron por qué no iba a filmar todos los rituales, ya que entre los cien ayudantes había hasta un camarógrafo. Pero cuando le pregunté si era posible conseguir una copia de la grabación, me dijeron que ese material estaba reservado a los miembros de la familia Sun.

Más tarde comprendí estas actitudes aparentemente contradictorias. Mucha gente me contó que un líder tan poderoso podía sentirse muy incómodo siendo visto en una celebración familiar de este tipo. De hecho, los relatos de líderes corruptos son abundantes y los que tratan acerca del derroche en sus fiestas familiares son los que la gente más recuerda y comenta. Al mismo tiempo, hay mucha gente que admira y respeta el lujo suntuoso y el espectáculo de poder y dinero

de un hombre y su linaje (*zu*). Es muy común para la gente del lugar enfatizar el decoro y la decencia que transmite un funeral: son gestos de reverencia y decoro para los muertos y los ancianos, es decir, Sun Jundong y su hermano, que honran a su padre con un enorme funeral. Pero también es la reverencia de parientes, amigos, vecinos y colegas para el secretario y la familia Sun.

Es pertinente señalar que en el contacto de Sun Jundong y su familia con los otros funcionarios del Gobierno y los campesinos se reproduce la jerarquía simbólica y la autoridad del Gobierno local. El “tributo” que se hace frente a Sun Jundong y su familia metonímicamente y metafóricamente representa las otras formas de tributo que se hacen frente al Estado. Por lo tanto no era una coincidencia que la organización de los rituales de la noche, los anuncios y adornos del líder de los rituales, el maestro Lei, los discursos de Sun Jundong y de los ancianos de la familia Sun tuvieran similitud con reuniones públicas y campañas gubernamentales.

Lo cierto es que Sun Jundong enfrentaba varios dilemas. Por un lado, él debía presentarse como un líder impecable, exponente de la moral integral del partido y del Gobierno. Por el otro lado, él y su familia debían responder a las demandas de la piedad filial (*xiao*) que exige el comportamiento decente (*li*) y virtuoso (*daode*) en la ocasión de la muerte de su padre. Asimismo, el funeral le brindaba la oportunidad de recibir obsequios y dinero de funcionarios de los Gobiernos de Enshi y Hanfeng que querían establecer o mantener relaciones de patronazgo con él. Y también estaban los funcionarios, amigos, parientes y socios comerciales que en esta oportunidad tenían que devolverle los presentes que él les había dado en el pasado. A esto se agregaba la pleitesía y el temor que él, como líder máximo, despertaba en los presentes:

Alto y gordo, la mirada severa, fuera de la casa siempre rodeado por los ancianos de la familia, a veces desapareciendo en los cuartos pequeños de la casa de madera, él personifica el poder del Estado local; se sentía la distancia y el temor de la gente hacia él. Él organizaba el funeral con su hermano, como es costumbre local –los hijos del difunto son las personas más importantes en un funeral, tienen que mostrar su piedad filial (*xiao*)–. Los hermanos vestían de la misma manera: un abrigo del ejército, botas, y una tela blanca en la cabeza, el símbolo de luto. La diferencia entre su hermano campesino y él era obvia: el secretario tenía un traje debajo del abrigo y zapatos de cuero fino, mientras que el campesino tenía pantalones y zapatos harapientos. La piel de su rostro es lisa y pálida, mientras que el campesino tiene un rostro áspero, quemado por el sol, y lleva barba. Pero los dos participan de la misma manera en todos los rituales de luto y de piedad. Los dos reciben a los invitados con cortesía, los dos kow-tow antes del ataúd, y los dos se arrodillan ante la tumba cuando se entierra el ataúd. Viendo al secretario así de su hermano, no se puede evitar pensar: ¿no es acaso que son iguales? (H.S. notas, 26 de marzo de 2007).

Se puede interpretar la situación de los dos hermanos arrodillados frente al ataúd como una situación ambigua: se siente el temor y el respeto de la gente hacia Sun Jundong y su familia y, al mismo tiempo, la situación le ofrece la posibilidad de decir que él también es humano, y no solo humano: ¿no podría decir un campesino que “él es uno de nosotros”?

Un ritual público con parientes, vecinos, colegas, socios y amigos está lleno de ambigüedades que hasta cierto punto representan los dilemas morales de la China contemporánea: allí encontramos una suerte de moralidad maoísta de frugalidad y trabajo que convive con una moralidad filial expresada ahora a través de dinero. De esta mezcla contradictoria cabe enfatizar también las formas particulares de reciprocidad y de intercambio que se reproducen en un ritual de este tipo: el ideal de decencia (*li*) y de piedad u obediencia filial (*xiao*), y la moralidad de la reciprocidad en relaciones de intercambio (*lishang wanglai*); se trata, en suma, de un mundo de moralidades y de formas de estado locales fundado en un conocimiento cultural compartido. Pero todo esto está lejos de tratarse de esencias inmutables. Por el contrario, se trata de diseños socioculturales de comportamiento decente muy flexibles, que están abiertos a numerosas posibilidades y contradicciones. A veces, las ambigüedades en un ritual fúnebre pueden constituir “*tricksters* políticos”,⁸ es decir, herramientas interpretativas de manipulación y de lucha política, como hemos visto en los discursos sobre comportamiento propio en el funeral aquí descrito.

Conclusión

Tanto en los programas de desarrollo en Bashan como en el funeral de la familia de uno de los líderes del Gobierno local, encontramos varios elementos de los inventarios culturales y simbólicos que produce el Estado chino actual. Hay “supervivencias” de promesas maoístas de igualdad y liberación, éticas de desarrollo comunal y moralidades de frugalidad y de trabajo. También está presente la “moralidad” de las economías de mercado, tal como se impone en las campañas gubernamentales orientadas a elevar la “calidad de la población” (*renkou suzhi*) y su grado de “civilización”. Y también se manifiestan los discursos locales sobre lo que es el “rostro” (*mianzi*), la piedad o la obediencia filial (*xiao*) y las formas

⁸ Cheater interpreta las preparaciones y simbolismos de los funerales de Mao Zedong y Zhou Enlai como “*tricksters* políticos”, re-interpretado y manipulado por adversarios políticos y gente común (Cheater, 1991).

de decencia (*li*), incluidas modalidades vernáculas de jerarquía, alianza y dominación.

En los programas de desarrollo y en el funeral, también hemos visto contradicciones entre las representaciones de estos discursos por funcionarios y campesinos. He hecho hincapié en las ambigüedades en las prácticas y los discursos de ambos actores; estas regiones grises pueden crear las condiciones de posibilidad para ocultar o eliminar contradicciones. Como puntos de contacto de intercambio entre la “gente común” y los funcionarios, los programas de desarrollo y el funeral son ejemplos de ámbitos donde se reproduce el Estado local.⁹ Y es allí, en estos discursos sobre lo que es decente y lo que es indecente, en estas prácticas ambiguas, donde se construye “lo político” en este mundo local de la China contemporánea.

⁹ He desarrollado varios argumentos sobre las fachadas del Estado local en Steinhilber 2013.

Bibliografía

- Cheater, A. P. (1991). "Death Ritual as Political Trickster in the People's Republic of China", *The Australian Journal of Chinese Affairs* N° 26, pp. 67-97.
- Corrigan, P. y Sayer, D. (1985). *The great arch: English state formation as cultural revolution*. Oxford, Blackwell.
- Feuchtwang, S. (2001). "Remnants of revolution in China", en: C. Hann (ed.): *Postsocialism: Ideals, Ideologies and Practicas in Eurasia*. London, Routledge.
- Joseph, G. y Nugent, D. (eds.) (1994). *Everyday Forms of State formation: Revolution and the Negotiation of Rule in Mexico*. Durham, Duke University Press.
- Gupta, A. (1995). "Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics and the Imagined State", *American Ethnologist* N° 22, pp. 375-402.
- Migdal, J. S. (2001). *State in society: studying how states and societies transform and constitute one another*. Cambridge, University Press.
- Pieke, F. (2004). "Contours of an anthropology of the Chinese state: political structure, agency and economic development in rural China", *Journal of the Royal Anthropological Institute*, Vol. 10, N° 3, pp. 517-538.
- Scott, J. C. (1985). *Weapons of the Weak: Daily Forms of Peasant Resistance*. New Haven, Yale University Press.
- Steinmüller, H. (2013). *Communities of Complicity: Everyday Ethics in Rural China*. New York, Berghahn.

DOSSIER / ARTÍCULO

Yinong Zhang (2016). "Diversidad y políticas de desarrollo en la frontera étnica de China", *Etnografías Contemporáneas* 2 (2), pp. 114-133.

RESUMEN

Las fronteras étnicas internas de China tienen una larga y compleja historia que se remonta a los períodos dinásticos. Desde el final de la Revolución Cultural (1966~1976) y el giro hacia la economía orientada al mercado en 1980, el entorno social y la política relativamente liberal han promovido diferentes tipos de revitalización étnica y religiosa. Este artículo se basa en el trabajo de campo etnográfico que realicé durante dos años en las provincias de Gansu y Sichuan en el oeste de China, donde he observado la revitalización étnica y religiosa en dos comunidades –la tibetana, con mayor protagonismo, y la casi invisible comunidad Hui o chinos musulmanes. A partir de la comparación de dos grupos étnicos locales, discuto cómo las identidades étnicas / religiosas se han reconstruido en el contexto del desarrollo económico chino. Argumento que la formación de la identidad étnico / religiosa va mucho más allá de la religión y el origen étnico y por lo tanto tiene que ser analizada en un contexto histórico social más amplio.

Palabras clave: *minorías étnicas, revitalización religiosa, comercio, China.*

ABSTRACT "Diversity and politics of development in China's ethnic borderland"

China's internal ethnic borderland has a long and complex history which dates back to the long dynastic period. Since the end of Cultural Revolution (1966~1976) and the turn to the market oriented economy in 1980s, the relative liberal policy and social environment have encouraged various kinds of ethnic and religious revitalization. This paper is based on two-years of ethnographic fieldwork in Gansu and Sichuan provinces in western China where I have observed the ethnic and religious revival in two local communities —the salient part of the Tibetans and the almost invisible part of the Hui, or Chinese Muslims. By comparing cases of two local ethnic groups, I discuss how the ethnic/religious identities have been reconstructed against the backdrop of the Chinese economic development. I argue that ethnic/religious identity formation goes well beyond religion and ethnicity and thus has to be investigated in broader social historical context.

Keywords: *ethnic minorities, religious revitalization, commerce, China.*

Recibido: 15 de julio de 2015

Aceptado: 5 de diciembre de 2015

Diversidad y políticas de desarrollo en la frontera étnica de China



por **Yinong Zhang**¹

Del imperio a la nación: minorías y fronteras étnicas en China

El sur de Gansu en el occidente de China ha sido, por mucho tiempo, una frontera multiétnica desde los tiempos dinásticos (ver figura 1). Desde el período imperial fue simultáneamente la frontera de la dinastía Manchú (1644-1911), ubicada en Beijing y la tradicional provincia de frontera tibetana de Amdo a nivel étnico y religioso como centro político religioso de Lhasa.² Geopolíticamente, esta frontera multiétnica ha sido conocida como el hogar de los chinos musulmanes o hui, como se denominan actualmente, que han habitado esta parte de China del centro y occidente de Asia desde la época de la ruta de la seda. De hecho, el sur de Gansu se ha constituido en semillero del islam chino en los últimos dos o tres siglos (Gladney, 1991; Lipman, 1997; Nietupski, 1999). Este artículo está basado en dos años de trabajo de campo etnográfico en un pueblo de frontera de las provincias de Gansu y (tibetano: *Taktsang Lhamo*, chino: *Langmusi*)³ Sichuan en el occidente de China, donde observé el resurgimiento étnico y religioso en dos comunidades – musulmanes chinos y tibetanos– a partir del cambio de la política estatal en la década de los ochenta.

Cuando Sun Zhongshan fundó por primera vez la República China en 1911—esto fue marcado como el fin de la época imperial y el comienzo

1 Universidad de Shanghái, China.

2 Para una explicación detallada de Tibet y las regiones tibetanas ver Aldenderfer y Zhang (2013), y Goldstein y Kapstein (1998).

3 Uso el nombre *Taktsang Lhamo* y *Langmusi* de forma intercambiable según el contexto.

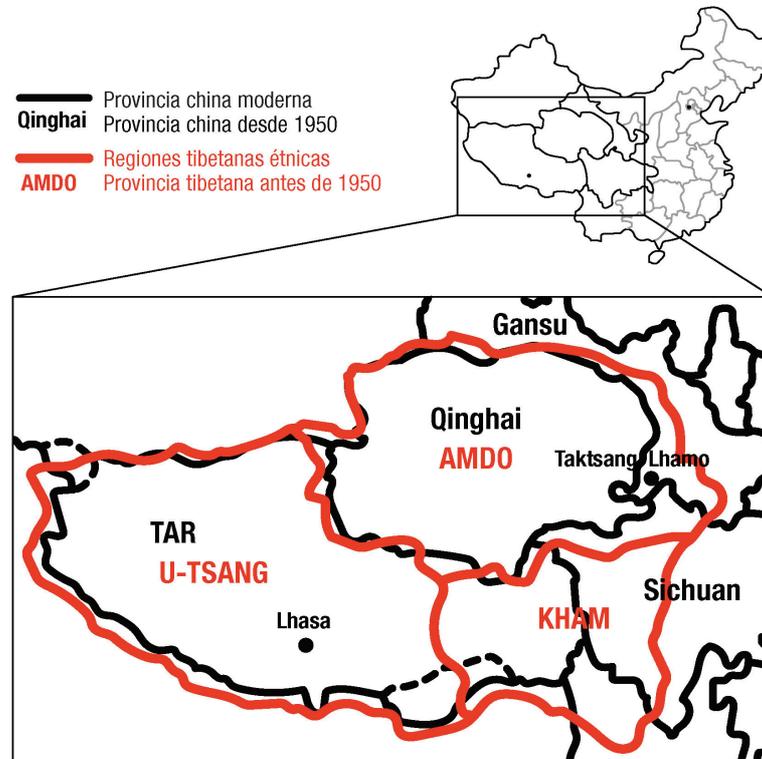


Figura 1. Regiones étnicas tibetanas en China.

de la China moderna—, su visión de una nación china moderna estaba basada en el ideal de unidad de cinco grupos étnicos en China —han, mongoles, tibetanos, hui y manchú— llamado *wuzu gonghe* o “la unidad de cinco razas o grupos étnicos”. Este ideal de solidaridad racial concebida por Sun condujo directamente a la creación sin precedentes de la “raza china” o “nación china” (chino: *zhonghua minzu*), un concepto que nunca había existido en la historia china. Este concepto de una nación china fue una consecuencia de la modernidad, es decir, del concepto europeo de Estado nación, pero estaba explícitamente basado en la confrontación entre razas amarillas y blancas que era compartido por muchos intelectuales chinos y activistas políticos de la época (Dikotter, 1992). La construcción de esta idea nueva de una China unificada y de una nación china emergió principalmente como reacción a la humillación de los poderes imperialistas de Occidente después de la paradójica adopción del concepto occidental de modernidad por parte de la elite

de intelectuales chinos (Leibold, 2007). Un deseo popular de una China fuerte, nueva y unida, y de una nación china fue expresado explícitamente contra la representación “feudal” del imperio Qing y la representación “colonial” de los poderes imperialistas de occidente.

Mucho se ha escrito sobre la significativa diferencia entre la frontera discursiva entre un imperio pre Estado nación y una frontera bien definida en una nación Estado moderna (Anderson, 1983; Duara, 1995; Harrell, 2001; Keyes, 2002; Schein, 2000). Estos trabajos han señalado que la naturaleza fluida de la frontera en el imperio pre Estado nación ha contribuido a la posterior naturaleza problemática de la frontera y el territorio del moderno Estado nación. La frontera Amdo/Gansu y los múltiples grupos étnicos que viven en esta región constituyen un caso perfecto para ilustrar este problema, dado que ha sido simultáneamente la frontera de dos imperios y aun así nunca ha sido parte de ninguno de los dos.

Durante la larga era imperial en esta vasta pero escasamente poblada región, muchas fuerzas étnicas y religiosas tibetanas, chinas, manchú, mongoles, musulmanas, Gelugpa, y distintos órdenes sufi, han reclamado a Amdo/Gansu en diferentes momentos, de diferentes formas y en diferentes escalas. De manera más significativa, todas estas fuerzas políticas, religiosas y económicas se han imbricado y formado una relación específica entre ellas de modo que ninguna podía reemplazar a la otra. Esta situación multicentrada en la frontera de Amdo/Gansu y su compleja relación con los poderes tibetanos y chinos duró hasta la década de los cincuenta cuando el Partido Comunista Chino (PCCH) tomó control de la región.

La transición a la China moderna y la construcción de una “nación china” han conducido directamente a la construcción posterior de *shaoshu minzu* (minorías étnicas) como los subgrupos adentro de la comunidad imaginada –algunos denominan a este proceso “genesis étnica” (Gladney, 1990)–. El término chino moderno *minzu* es un neologismo prestado del japonés en la primera parte del siglo XX como equivalente de la noción occidental de “nación” o “nacionalidad”. Sin embargo, *shaoshu minzu*, o minoría étnica, es un término fuertemente cargado con la ideología del PCCH a partir de 1949. En los principios de la década de los cincuenta, el recientemente fundado gobierno del PCCh lanzó una campaña nacional de identificación étnica (chino: *minzu shibie*): una investigación etnográfica nacional para identificar a todas las minorías étnicas no Han en la nueva República Popular China (Fei, 1981; Mullaney, 2011; Tapp, 2002). Mientras este proceso de identificación étnica buscaba activamente rendir cuenta de la diversidad cultural y étnica de China, también transformaba a estas diferencias en categorías

cuantitativas en el nuevo PCCh. Como muchos ya han indicado, esta nueva identificación no era más que un simple reconocimiento (Harrell, 1995; Litzinger, 2000). Era un proceso de reconstrucción étnica, un proceso en el cual ambos, el identificador y el identificado se involucraban activamente, y a través del cual se presionaba para la existencia de la etnicidad en el nuevo contexto socialista chino (Fiskesjö, 2006).

Después del devastador período de la Revolución Cultural (1966-1976), la política china giró hacia la economía de mercado, conocida desde la década de los ochenta como “reforma y apertura” (chino: *gaige kaifang*). La relativa política liberal en general estimuló la revitalización étnica y religiosa en varias partes de China (Gillette, 2000; Goldstein y Kapstein, 1998; Harrell, 1995; Jing, 1996; Litzinger, 2000; Makley, 2007; Schein, 2000). Esta revitalización étnico-religiosa en Taktsang Lhamo del sur de Gansu se produjo en dos comunidades locales simultáneamente: la tibetana y los chinos musulmanes hui. Sin embargo, la revitalización ha sido diferente en estas dos comunidades. Los tibetanos, al ser la población local mayoritaria y tradicionalmente el grupo étnico dominante, han revitalizado su tradición étnica y las prácticas budistas de una manera mucho más elaborada a través de actividades como la reconstrucción de monasterios a gran escala, el reclutamiento de monjes en la región, y la celebración de ceremonias religiosas que atraen a chinos y occidentales.

Por el otro lado, los hui han revitalizado su religión y tradición étnica de otra manera. Como minoría local, la revitalización islámica ha estado confinada dentro de su propia comunidad. Las actividades religiosas revitalizadas en las comunidades hui han estado invisibilizadas o ignoradas por los de afuera. Pero en contraste con esta invisibilización religioso/cultural de los hui, el crecimiento de su protagonismo comercial en esta región tibetana ha sido impresionante y ha estado ligado, en gran medida, a la revitalización religiosa de la mayoría tibetana.

Desde el año 1999, el Gobierno chino ha lanzado un proyecto nacional denominado “El Gran Desarrollo del Oeste” (chino: *xibu da kaifa*) con la ambición de desarrollar vastas regiones en el oeste de la nación, la mayoría de las cuales son regiones de minorías étnicas y están etiquetadas como “pobres y atrasadas” (Goodman, 2004; Sines, 2002). Desde entonces, el Gobierno local en el sur de Gansu ha publicitado públicamente esta área como el “pequeño Tibet” de China. La construcción del “pequeño Tibet” no solo refuerza la naturaleza exótica y atrasada de esta región a través del concepto público estereotipado de Tibet en la nación Estado china. Apunta, además, explícitamente a transformar este atraso y exotividad en un producto comercializable en la economía local a través de las industrias vinculadas al turismo, que en última instancia

serán incorporadas al nuevo mercado nacional chino. Sostengo que lo significativo de este proceso de integración y desarrollo económico debe ser visto como parte del proceso contemporáneo de construcción de la nación china: la construcción de una “nación multiétnica unificada” (chino: *tongyi de duo minzu guojia*), que de muchas maneras puede ser vista como la continuación de la idea original de Sun Zhongshan de “la unidad de las cinco razas”.

La ceremonia de la Gran Plegaria Tibetana y la fiesta del Sacrificio Musulmán: dos festivales revitalizados

El 2 de marzo de 1999 es el decimoquinto día del año nuevo chino según el calendario lunar chino conocido como el Festival de las Linternas. Este calendario también ha sido ampliamente adoptado en casi toda la región Amdo Tibetana en el occidente de China (ver figura 1).⁴ Asimismo, es el decimoquinto día del Año Nuevo tibetano, el día más emocionante de las dos semanas de celebración de la Gran Oración, conocida para los tibetanos como *Monlam Chenmo*. A la noche se desarrolla una exhibición monástica anual de flores de manteca y figuras budistas iluminadas con lámparas en los dos monasterios tibetanos de este pueblo de la frontera sino-tibetano conocido como Taktsang Lhamo o Langmusi en chino.

El río Dragón Blanco (tibetano: *'brug-chu*, chino: *bailong jiang*) divide este pequeño pueblo de montaña que se ubica en dos provincias adyacentes de Sichuan y Gansu en el oeste de China. Rodeado por aldeas tibetanas, dos grandes complejos de monasterios a cada lado del río marcan el paisaje local sin ambigüedades en su autoridad tibetana. Con la celebración de *Monlam Chenmo* en ambos monasterios de manera separada, este tranquilo valle se llena repentinamente de gente y de un mar de nómades y campesinos tibetanos vestidos coloridamente que llegan en camiones y tractores de las áreas pastoriles y agrícolas. Este colorido mar de peregrinos tibetanos, junto a miles de monjes tibetanos que desarrollan elaborados rituales religiosos en ambos monasterios, también ha atraído a los turistas chinos metropolitanos –la mayoría de ellos artistas aficionados, periodistas, mochileros– a esta remota zona de frontera.

Mientras tanto, para la pequeña comunidad local de musulmanes chinos hui comienza la estación comercial del año con la llegada de

4 El calendario tibetano, que está basado en el sistema cosmológico tibetano es diferente del calendario lunar chino. Mientras que el calendario tibetano ha sido ampliamente utilizado en las regiones tibetanas centrales, ha sido variable su uso en otras regiones como Amdo y Kham.

los peregrinos tibetanos y los turistas chinos. Habiendo estado en esta tierra tibetana por más de un siglo, la comunidad hui —a pesar de ser minoría en términos de población y del estatus sociopolítico en este contexto tibetano— es dueña de la mayoría de los negocios en el pueblo: hoteles, restaurantes, negocios y la única línea de autobuses para acceder al pueblo.⁵

Al día siguiente, después de finalizar la masiva ceremonia en los monasterios, los peregrinos tibetanos comenzaron a retirarse con un “amuleto protector” (tibetano: *srung mdud*), una colorida corbata de seda en el cuello de todos bendecida por los lamas tibetanos durante la ceremonia monástica.⁶ Algunos también la ataron a los espejos retrovisores de sus camiones y tractores para tener un regreso seguro a sus hogares. El fin de la ceremonia y partida de los peregrinos tibetanos también llevó al cierre del viaje de exploración de los turistas chinos. Se reunieron en los restaurantes hui y, mientras esperaban que el autobús, a cargo de una familia hui, los trasladase intercambiaron sus experiencias. Taktsang Lhamo regresó así a su normal vida tranquila.

El 28 de marzo, veinte días después de esta gran ceremonia tibetana, fue otro día tranquilo en Taktsang Lhamo. El primer llamado de *Allahu Akbar* desde la parte superior del minarete de la mezquita irrumpió en el amanecer anunciando el día musulmán en esta tierra tibetana. Era el décimo día del undécimo mes según el calendario islámico —el tradicional día del festival musulmán de *Guerbang* (árabe: *‘Id al-Adha*, o “fiesta del Sacrificio”)—. El alminar verde de la mezquita local está ubicado en el fondo del valle entre los dos monasterios tibetanos enfrentando la estupa tibetana (tibetano: *mchod rden*), justo cruzando el camino. Al lado del alminar ostentosamente erigido, la mezquita de la comunidad hui consiste en una mansión estilo chino que se usa como sala de oraciones con un patio para que se junte la comunidad. En el patio, hay una pizarra negra que tiene escrito el monto que han donado todas las personas de la comunidad a la mezquita para el *Guerbang* de este año. Cientos de hombres, mujeres y niños hui, vestidos con sus nuevas ropas para el primer día de oración antes de la salida del sol, se reúnen después de medio día de ayuno desde la noche anterior. El salón de oraciones de la mezquita —que alberga solo a hombres en el rutinario viernes de oraciones (chino: *zhuma*)— contaba ahora con una parte que separaba a las mujeres. El

5 La situación fue descrita en el 2001. Desde entonces, muchos tibetanos y chinos se han unido a los comercios locales, especialmente después de la construcción de la autopista en 2004.

6 Lama (tibetano: bla ma) es la denominación honorífica de un monje de alto rango en el sistema monástico tibetano. Muchos de ellos son considerados bodhisattvas rencarnados, o budas vivientes, que han regresado a esto mucho para la salvación.

salón de oraciones estaba repleto y quienes llegaban tarde tenían que arrodillarse en una alfombra afuera.

El pueblo estaba fuera de la época turística después del año nuevo tibetano. Como la mayoría de los negocios hui estaban cerrados, había poca gente en la calle y el pueblo estaba tranquilo, excepto por las intermitentes oraciones de la mezquita. A la tarde, después de un día de oraciones, la comunidad hui salió del salón y se reunió alrededor de las mesas ubicadas en el patio de la mezquita. Estaban esperando la última parte de la ceremonia anual antes de regresar a sus casas.

La economía política de la revitalización religiosa: cambian-tes contextos del sistema de patronazgo monástico tibetano

Uno de los aspectos cruciales del funcionamiento del sistema de monasterios tibetano, antes y después del sistema comunista, es el patronazgo. No solo permite que el monasterio desarrolle todos los rituales, ceremonias y constituye una de las fuentes principales de la vida cotidiana de los monjes, sino que también implica una fuerte carga simbólica para el monasterio y la reencarnación del lama. Los lamas que reciben más donaciones son aquellos que tienen una mayor reputación y mayor prestigio, y viceversa. Esta relación de dar y recibir ha sido una manera importante de interacción entre la comunidad laica y la monástica en la sociedad tibetana.

En Taktsang Lhamo el término formal tibetano *sbyin bdag* (patrón) es a menudo reemplazado por una expresión popular en el monasterio llamada “té” (tibetano: *mang ja*, que literalmente significa “mucho té”. Este “té” usualmente se refiere a cualquier tipo de donación que incluye té, mantequilla, comida, ropa o dinero en efectivo. El hecho de donar es comúnmente llamado “hacer mucho té” (tibetano: *mang ja skol*), que significa que uno o más donantes contribuyen a algunos rituales monásticos, ceremonias o eventos relacionados durante un cierto período distribuyendo su donación al monasterio o a los monjes en nombre del lama anfitrión.

Los monjes tibetanos (particularmente en la tradición Gelugpa), a diferencia de los chinos, están exceptuados de realizar el trabajo físico que se lleva a cabo en la producción agrícola y pastoril. En la era previa a la década de los cincuenta, la mayoría de los monasterios tibetanos, en tanto representantes del poder local político y religioso, recibían impuestos de sus aldeas como la mayor fuente de gastos monásticos junto a otras donaciones (ver figura 2). Un equipo especial de monjes liderado por *ombo*—o jefe mayordomo del monasterio, con frecuencia un pariente

cercano del lama principal del monasterio— era designado y separado del resto de los integrantes de la comunidad monástica que, por lo general, realizan las tareas de los monjes, como estudiar los textos y ejecutar los rituales. Los *ombo*, si bien también eran monjes del monasterio, tenían como su único deber asegurarse la recolección del impuesto anual y manejar el financiamiento del monasterio, lo que constituía su actividad profesional en la vida.

La incorporación del Tíbet al nuevo Estado de la República de China inmediata y estrictamente suprimió cualquier implicación político-económica del sistema monástico tibetano que había sido el sostén de los monasterios tibetanos durante siglos (ver figura 3). Con la flexibilización de la política del Estado chino a las prácticas religiosas desde la década de los ochenta, una importante parte de la producción académica se ha concentrado en la revitalización étnica y religiosa de China, incluida la región tibetana (Goldstein y Kapstein, 1998; Huber, 2002; Kolås y Thowsen, 2005). Pero pocos han enfatizado la naturaleza político-económica del poder religioso y político tibetano. La naturaleza del patronazgo monástico y lo que está en juego en los cambios posreforma merecen un mayor análisis .

En la actualidad, es común que el lama o abate del monasterio tibetano tenga una posición política en el Gobierno chino local. Los tibetanos

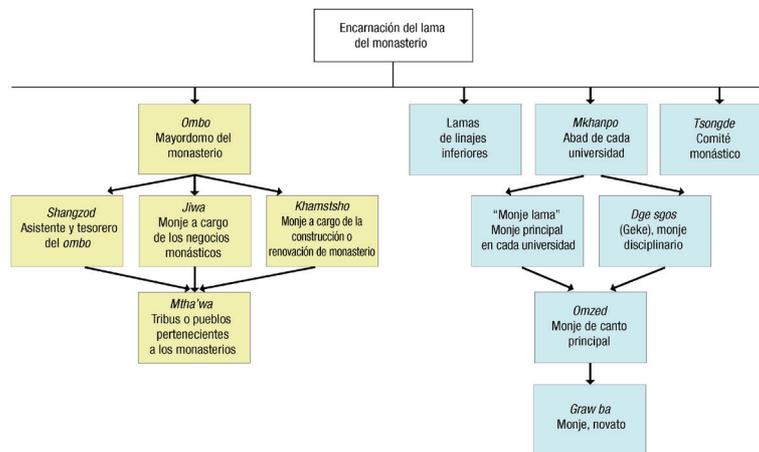


Figura 2. La organización religiosa y política del monasterio tibetano en Amdo antes de 1950. A la derecha, la conformación religiosa de las posiciones monásticas, muchas de las cuales han resurgido después de la década de los ochenta. A la izquierda, la organización política del monasterio tibetano, restringida desde que los Chinos asumieron el control.

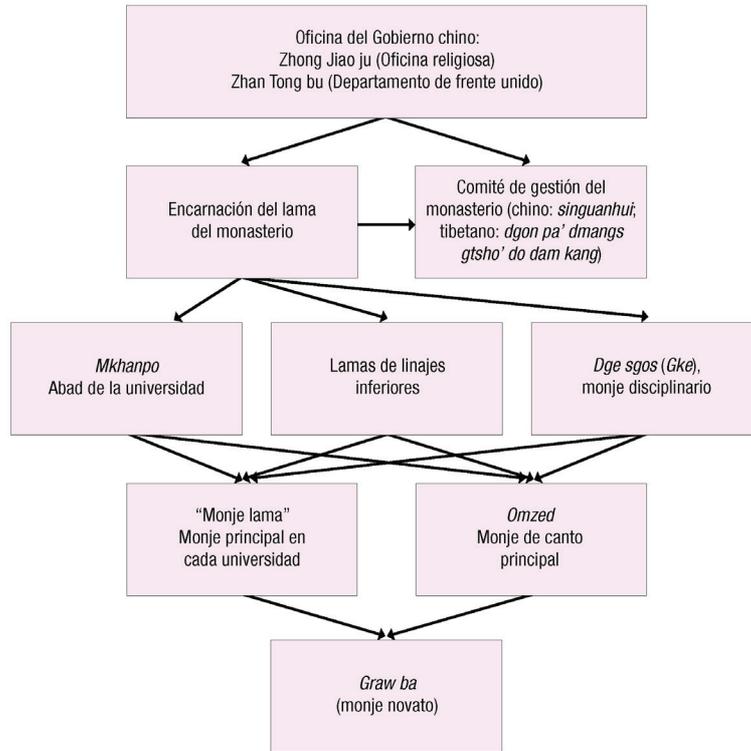


Figura 3. Organización del monasterio tibetano en china desde los años ochenta.

con frecuencia tienen sentimientos encontrados sobre esto. Por un lado, es una práctica novedosa y una posición incómoda para un lama tibetano ser un empleado del Gobierno chino. Por el otro lado, esta posición brinda al líder monástico tibetano una posición sólida para comunicar y a veces negociar con el Gobierno chino derechos y beneficios para su monasterio. También le garantiza un ingreso regular que pueden usar para complementar el patronazgo que es insuficiente.

En los años normales, las donaciones al monasterio no fueron extraordinarias y las fuentes de donación han cambiado significativamente. Bajo la regulación china de la autosuficiencia de los monasterios, posterior a la década de los ochenta, hubo una significativa diversificación de los patrones y del patronazgo en la revitalización monástica tibetana. El monasterio tibetano ha perdido su poder para obtener impuesto obligatorio o donaciones de sus aldeas desde la década de los cincuenta. El ingreso de donaciones a los monasterios ya no se da por

sentado. Los líderes del monasterio tienen que lidiar con muchas situaciones nuevas en las que no habían pensado antes. Mientras muchos líderes monásticos tibetanos trataron con mucho esfuerzo de salir del dilema de la revitalización del sistema monástico, algunos han encontrado beneficios en la pujante economía china y sus beneficiarios.

Para un ritual elaborado como *Monlam Chenmo* el costo puede ser enorme. Las aldeas formaron una liga voluntaria para apoyar el monasterio Kirti a través de un sistema de rotación del patronazgo en el que cada aldea apoya un ritual al año. Aún con el apoyo colectivo de todas las aldeas, en la década de los ochenta el ritual *Monlam Chenmo* solo podía hacerse en una carpa que funcionaba como salón de reuniones y no se podía solventar el conjunto total de trajes formales para el *cham*, la danza ritual más importante en el decimocuarto día del Año Nuevo tibetano. El patronazgo se manifestaba fundamentalmente en la forma de recursos para varios tipos de necesidades del monasterio y los monjes, como comida, bebida, y servicios de trabajo voluntario que contribuyeron a reconstruir el monasterio o ayudaron a facilitar los rituales monásticos.

Pero a fines de la década de los noventa, la economía del monasterio ya había empezado a cambiar. Cuando visité Taktsang Lhamo en 1999, un tema importante en el pueblo durante el *Monlam Chenmo* era la enorme suma de dinero que el monasterio había recibido ese año como donaciones.⁷ Este dinero había resuelto el problema de la confección de los trajes y la decoración final de la sala de reuniones como también los gastos de los monjes durante la ceremonia de quince días de duración. El monto de dinero de patronazgo provenía de una familia tibetana que tenía una serie de negocios y que aparentemente se había beneficiado de la nueva economía de mercado en China. Mientras que en un inicio todos en el pueblo (en su mayoría monjes) sentían un gran respeto por esta familia, no pasó mucho tiempo hasta que la gente empezó a hablar sobre los fines utilitarios de este patronazgo, puesto que esta familia tenía el privilegio de construir el único hotel en el territorio de un monasterio en esa época. Después de que fue construido en 2001, este hotel tibetano se había llevado una gran parte de los turistas y peregrinos de muchos hoteles hui por su ubicación única en el monasterio y por su atractivo tibetano. Desde entonces, este negocio familiar tibetano se ha beneficiado del privilegio económico que recibió del monasterio. De hecho, las autoridades del monasterio y la comunidad lamentaron su decisión de brindar esos privilegios a cambio del patronazgo. Ellos

7 La suma total de la cual me enteré era alrededor de 100.000 RMB; ahora bien, el salario mensual de un empleado local del Gobierno era de 500 RMB en esa época.

consideraban que este negocio familiar, que incluía un hotel, un restaurant, una casa de té, y una tienda, todos contiguos al monasterio, se había beneficiado más de lo que había donado. La tensión entre esta familia tibetana de patrones y el monasterio llevó a una decisión posterior del monasterio a construir su propio hotel, uno mucho más grande, contiguo al hotel de la familia tibetana.

Revitalización del islam y emprendedores hui: ¿de la jerarquía a la igualdad?

Las visitas llegan a Langmusi a ver el paisaje budista con sus monasterios tibetanos, monjes, rituales y festivales, y pueden ver lo que desean ver. Sin embargo, una vez que se encuentran allí, a menudo primero tienen que entablar relaciones con los hui. Dado que estos, a pesar de ser una minoría local, son los dueños de la mayoría de los negocios del pueblo, desde los hoteles, restaurantes, almacenes, sastrerías, panaderías hasta la única línea de autobús que entra y sale del pueblo una vez por día.⁸ Por más de un siglo, los comerciantes hui se han asentado en la vasta frontera sino-tibetana bajo la autoridad del monasterio tibetano local. En la actualidad, la parte más grande de este pueblo se ubica en la provincia Gansu, y una parte más pequeña en Sichuan. En contraste con el centro económico y político donde habitan la mayoría de los hui, los dos monasterios tibetanos ocupan una gran parte del paisaje local, que incluye montañas, valles, bosques, dos grandes estructuras de edificios de monasterios y aldeas tibetanas. Son el destino de turistas y peregrinos tibetanos.

Este contraste contemporáneo de la disparidad económica y espacial entre los hui y tibetanos enmascara, sin embargo, la relación previa entre el monasterio tibetano como autoridad local política y económica con los comerciantes y habitantes hui que viajan por la frontera sino-tibetana entre Gansu y Sichuan.⁹ Al ser una frontera tanto de la dinastía Manchú como del Tíbet central, los monasterios tibetanos en Amdo estaban organizados de una manera muy diferente a los del resto del Tíbet central. Por un largo período, habían disfrutado de su posición independiente, *de facto*, de la autoridad de la dinastía Manchú y del Tíbet central. Los monasterios grandes eran con frecuencia los dueños de parte de la tierra local, de las pasturas, de

8 La situación ha cambiado significativamente después del levantamiento tibetano de 2008.

9 La ruta de comercio era principalmente entre Songpan (norte de Sichuan) y Taozhou/Hezhou (Gansu) con algunas paradas entre medio, incluido Taksang Lhamo (Fu y Xu, 1967).

los bosques y de los pequeños monasterios (tibetano: *bu dgon*) y aldeas aledañas (tibetano: *mtha' wa*).¹⁰

Durante siglos, los monasterios tibetanos en la frontera de Amdo/Gansu fueron centros políticos, religiosos y económicos (Ma, 1947; Teichman, 1921). Durante la dinastía Manchú, el comercio de larga distancia entre la frontera sino-tibetana y China propiamente dio lugar al surgimiento de varios centros de intercambio comercial a lo largo del camino y a la especialización comercial de algunas comunidades hui. Taktsang Lhamo se convirtió en una de las paradas comerciales obligadas entre Gansu y Sichuan para los comerciantes hui y las caravanas. Más tarde, la comunidad hui se asentó en Taktsang Lhamo como una de las aldeas vinculadas a los monasterios tibetanos. La comunidad hui, como su equivalente tibetano, estaba sujeta al impuesto monástico y a todas las obligaciones relacionadas, mientras que al mismo tiempo podían recibir la protección del monasterio que suponía desde disputas económicas y legales hasta los saqueos y las guerras que eran frecuentes en esa época.

La identificación étnica de la década de los cincuenta transformó a los hui y a los tibetanos en minorías étnicas en la República Popular China. Durante un largo período, esta igualdad étnica fue, en gran medida, ignorada por causa de la prohibición religiosa y la severa escasez económica. Pero después del fin de la Revolución Cultural, el conflicto entre la memoria histórica de la jerarquía étnica y la igualdad étnica contemporánea emergió como una fuente de tensión a nivel local. Y esta tensión ha sido exacerbada con el desarrollo económico posterior a 1980 y el rápido crecimiento del comercio hui local.

Los hui en China creen en su talento natural para el comercio como algo que está inscripto en su identidad étnica de la misma manera que el islam. En su abordaje clásico a la identidad hui en China, Dru Gladney argumenta que la revitalización de la "identidad hui es identificada de manera inseparable de la tradición islámica" (Gladney, 1991). En contraste con la inseparable combinación de la etnicidad hui y el Islam, la habilidad hui en lo empresarial es el resultado del esfuerzo del estado chino de construir una identidad hui unificada a nivel nacional, una nueva identidad que de otra manera no se sostendría como autoevidente. En efecto, estas dos identidades, la musulmana y la comercial, han sido activamente promovidas por el Estado chino como el "carácter nacional" de los hui que de alguna manera unifica a la enorme diversidad

¹⁰ En la relación tibetana monástica tradicional, un monasterio grande e influyente podía ser o transformarse en un "monasterio madre" (tibetano: *ma dgon*) y tenía poder absoluto sobre uno o más monasterios pequeños o "monasterio hijo" (tibetano: *bu dgon*).

hui a nivel nacional. Los hui, por su parte, han internalizado estas identidades impuestas, no solo como receptores pasivos pero también la han manipulado activamente para su propia causa, en un proceso que Dru Gladney (1991) denominó “la vida social de las etiquetas”.

Para la comunidad hui de Taktsang Lhamo, esta identidad empresarial-comercial ha sido inseparable de su identidad étnico-religiosa y del islam. De hecho, son complementarias y mutuamente dependientes. “Los hui nacen musulmanes con talento natural para hacer negocios”, sostienen. Esta identidad dual de la religión y los negocios ha sido reconocidas por ambos, los hui y por otros como los han y los tibetanos. Durante la Revolución Cultural, cuando todos los negocios fueron considerados capitalistas y estrictamente prohibidos, la aldea hui de Taktsang Lhamo era conocida por su “rabo capitalista”, según la denominación de entonces, lo cual indicaba como un pequeño secreto las actividades comerciales que los aldeanos hui llevaban a cabo para sobrevivir de la hambruna después del llamado “Gran Salto Adelante” (1958-1961). Inmediatamente después del fin de la Revolución Cultural, la práctica comercial retornó a la vida de los aldeanos hui antes que la práctica formal islámica.

Hacia fines de 1970, las familias hui que vivían en la aldea Langmusi comenzaron a abrir pequeñas tiendas y panaderías *halal*. Desde la reconstrucción del monasterio tibetano en Gansu y Sichuan, en aquellos años, la aldea no ha parado de recibir gente. Los pequeños comercios hui inmediatamente encontraron su forma de establecerse y sus dueños rápidamente expandieron sus actividades comerciales llevando productos locales –principalmente ganado– hacia el exterior y transportando más artículos de primera necesidad a Taktsang Lhamo. A mediados de la década de los ochenta, las “familias ricas” (chino: *fu-yuhu*) que habían ganado dinero de sus pequeños negocios decidieron formar una unión para invertir en negocios más grandes como transporte de carga de larga distancia. Años más tarde, se comprobó que esta riesgosa inversión fue rentable.

En contraste con el rápido crecimiento de los negocios hui en Taktsang Lhamo, la revitalización local del Islam ha sido algo invisible para los chinos han de afuera y para los tibetanos locales que deliberadamente ignoran a los hui como socios igualitarios en el Estado. Un turista chino me comentó: “La gente hui del noroeste no son abiertos para nada. Después de todo, no tienen nada esencialmente diferente a nosotros [chinos han]. Su religión [no ritual] no es comparable a la de los tibetanos”. Esto no sorprende dado lo pequeño de la comunidad hui local y la mezquita de estilo chino que desaparece fácilmente entre los cientos de casas residenciales hui. En los primeros años de la década de

los ochenta, la escala de crecimiento de la revitalización religiosa fue hasta cierto punto limitada por las condiciones económicas locales o por la riqueza de un grupo étnico particular. En el caso de los aldeanos hui, su éxito inicial en el nuevo mercado chino ha logrado que la reconstrucción de la sala de oraciones de la mezquita fuera simple. Pero lo que hizo que la tensión local fuera explícita fue la decisión posterior de los hui de construir un minarete en el patio de la mezquita que no había existido antes en la historia local. En 1986, el financiamiento se logró de manera rápida y silenciosa al interior de la comunidad hui.

La decisión de construir un minarete estaba basada en la afluencia económica de la comunidad hui y en el conocimiento político de que, en el nuevo Estado chino, ellos gozaban de un nuevo estatus étnico que los ponía en igualdad política con quienes habían sido sus protectores y dadores de asilo: los tibetanos. Un monje tibetano me dijo más tarde que la comunidad monástica en esa época solo escuchaba que los aldeanos hui estaban por reconstruir su sala de oraciones de la mezquita. Solo dos meses más tarde un alminar de noventa pies de altura con azulejos verdes esmaltados se erigió por encima de la sala de oraciones dentro de la mezquita. Este alminar no solo se convirtió en un punto de referencia de la comunidad local musulmana, sino que sobresale al lado de la estupa tibetana del pueblo.

Para los tibetanos locales, Taktsang Lhamo siempre ha sido tierra tibetana: como parte de Amdo antes de la década de los cincuenta y como parte de la Prefectura Tibetana Autónoma de Gannan en el Estado contemporáneo chino. Para ellos, los hui, no nativos y no budistas, deberían estar en esta tierra tibetana en calidad de invitados, tal como era en el pasado. La comunidad tibetana no puede imaginar la erección de un alminar que sea un punto de referencia y que desafíe la autoridad y la autenticidad del paisaje tibetano local.

Por otro lado, los hui locales se ven a sí mismos como un grupo étnico igualitario en el Estado chino y no como un huésped en tierra tibetana. El *abong* (o imam) de la mezquita me dijo explícitamente que tienen todos los permisos necesarios del Gobierno local para construir el alminar: “Si ellos [tibetanos] pueden construir sus monasterios, ¿por qué no podemos nosotros [hui] construir los nuestros [mezquita y alminar]? Somos minzu iguales, ¿no es así?”.

Irónicamente, tanto los tibetanos como los hui en Taktsang Lhamo indican que la relación étnica entre ambos grupos fue, a pesar de las jerarquías, bastante armoniosa antes de la década de los cincuenta. En el corazón de la rivalidad contemporánea entre los tibetanos y los hui, se encuentra la paradoja esencial de la ideología del Estado nación moderno, entre igual poder e igual derecho, y una más completa pero cuidadosamente balanceada entre estructura y jerarquía social e histórica en

la pre nación Estado imperio, lo que Prasenjit Duara denomina “el nexo cultural del poder” (Duara, 1988).

Conclusión: diversidad y modernidad

En una conversación casual con un hui dueño de un negocio en Taktsang Lhamo, este joven de unos treinta años respondió a mis preguntas sobre la diferencia hui-han con una cierta curiosidad: “¿Por qué no somos hui como tú eres han? Hui y han son [étnicamente] lo mismo, solo que nosotros creemos en el islam. Incluso puedes decir que los tal llamados hui son han que creen en el islam”.

Entender cuestiones o conceptos relacionados con la diversidad en la China contemporánea implica comprender la modernidad como así también su interpretación y connotación en este país. La diferencia étnica en la China posterior a la década de los ochenta adquiere sentido bajo el predominante discurso de Estado sobre el desarrollo y la modernización. El proyecto nacional chino del “Gran Desarrollo del Oeste” ha reforzado el estatus desigual entre la mayoría China han y sus minorías étnicas en las fronteras de la nación. Lo que dijo el joven hui debe ser entendido como una autoconciencia hui hacia la modernidad y no como una alineación voluntaria con la mayoría china han.

Uno de los discursos de Estado más comunes en China sobre el desarrollo indica que “la cultura hace el escenario, mientras que la economía canta la ópera” (chino: *wenhua datai, jingji changxi*). Esto significa que la cultura o tradición no es más que un escaparate y es útil en tanto ayude a desarrollar la economía. Esta estrategia de usar la cultura y la tradición ha sido particularmente prevalente en la culturalmente rica y económicamente estéril frontera étnica. La rica cultura y la tradición tibetanas son útiles, por su supuesta naturaleza prístina, como un innegable remanso subdesarrollado. Cuando los turistas viajan a disfrutar del exótico paisaje y la cultura tibetana tienen que usar todos los servicios y facilidades modernos provistos por los hui. Como minoría local, los hui han sufrido una desventaja en la tierra tibetana y disfrutado su naturaleza no exótica en contraste con los tibetanos locales. Es igualmente importante notar que, para los hui, esta alianza voluntaria con los han no ha disminuido su “huidad”, puesto que hay un factor esencial que los torna diferentes: el islam.

En este artículo, intenté mostrar las complejas y dinámicas relaciones de la religión y la etnicidad en el Estado nación multiétnico chino. La complejidad cultural y la diversidad étnica en un Estado históricamente multiétnico como China refutan un enfoque simplemente

reduccionista. A través del caso de la revitalización étnica y religiosa entre dos grupos étnicos en Taktsang Lhamo, argumento que un acercamiento al múltiple proceso de producción de esos complejos y a veces conflictivos fenómenos en su contexto histórico y cultural permite comprender ideas y fenómenos contradictorios desde un enfoque que atiende a los fenómenos cotidianos de la vida social, a la vez que brinda una nueva perspectiva a conceptos como China, chinos, estudios chinos, Tíbet, tibetanos, estudios tibetanos, minoría, frontera y Estado nación.

Bibliografía

- Aldenferfer, Marky Zhang, Yinong** (2013): "The Prehistory of the Tibetan Plateau to the Seventh Century A.D.: Perspectives and Research from China and the West Since 1950", en Tuttle, G. y Schaeffer, K. (comps.): *The Tibetan History Reader*. New York, Columbia University Press.
- Anderson, Benedict** (1983). *Imagined communities: reflections on the origin and spread of nationalism*. London, Verso.
- Dikotter, Frank** (1992). *The discourse of race in modern China*. Stanford, Stanford University Press.
- (1996). "Culture, 'Race' and Nation: The Formation of National Identity in Twentieth Century China", *Journal of International Affairs*, Vol. 49, N° 2, pp. 590-665.
- (1988). *Culture, power, and the state: rural North China, 1900-1942*. Stanford, Stanford University Press.
- (1995). *Rescuing history from the nation: questioning narratives of modern China*. Chicago, University of Chicago Press.
- Fei, Xiaotong** (1981). "Ethnic Identification in China", en: *Toward a People's Anthropology*. Beijing, New World Press.
- Fiskesjö, Magnus** (2006). "Rescuing the Empire: Chinese Nation-building in the Twentieth Century", *European Journal of East Asian Studies*, Vol. 5, N° 1, pp. 15-44.
- Fu, Chongju y Xu, Xiang** (1967). "Songpan xian zhi. Taibei: Taiwan xue sheng shu ju", *Min guo*, Vol. 56, N° 3, p.1264.
- Gillette, Maris** (2000). *Between Mecca and Beijing: modernization and consumption among urban Chinese Muslims*. Stanford, Stanford University Press.
- Gladney, Dru C.** (1990). "The Ethnogenesis of the Uyghur", *Central Asian Survey*, Vol. 9, N° 1, pp. 1-28.
- (1991). *Muslim Chinese: ethnic nationalism in the People's Republic*. Cambridge, Harvard University Press.
- Goldstein, Melvyn y Kapstein, Matthew** (eds.) (1998). *Buddhism in contemporary Tibet: religious revival and cultural identity*. Berkeley,

University of California Press.

Goodman, David (1983): "Guizhou and the PRC: The Development of an Internal Colony", en Drakakis-Smith, D. (ed): *Internal Colonialism: Essays Around a Theme*. Institute of British Geographer, Developing Areas Research Monograph N° 3, pp. 107-124.

Goodman, David S. G. (2004). "The Campaign to 'Open up the West': National, Provincial-level and Local perspectives", *The China Quarterly*, Vol. 178, junio, pp. 317-334.

Harrell, Stevan (ed.) (1995). *Cultural encounters on China's ethnic frontiers*. Seattle, University of Washington Press.

—(2001). *Ways of being ethnic in Southwest China*. Seattle, University of Washington Press.

Huber, Toni (ed.) (2002). *Amdo Tibetans in transition: society and culture in the post-Mao era*. PLATS. Leiden, Brill.

Jing, Jun (1996). *The temple of memories: history, power, and morality in a Chinese village*. Stanford, Stanford University Press.

Keyes, Charles (2002). "The Peoples of Asia: Science and Politics in the Classification of Ethnic Groups in Thailand, China, and Vietnam", *Journal of Asian Studies*, Vol. 61, N° 4, pp. 1163.

Kolås, Åshild y Thowsen, Monika (2005). *On the Margins of Tibet: Cultural Survival on the Sino-Tibetan Frontier*. Seattle, University of Washington Press.

Leibold, James (2007). *Reconfiguring Chinese nationalism: how the Qing frontier and its indigenes became Chinese*. New York, Palgrave Macmillan.

Lipman, Jonathan N. (1997). *Familiar strangers: a history of Muslims in Northwest China*. Seattle, University of Washington Press.

Litzinger, Ralph A. (2000). *Other Chinas: the Yao and the politics of national belonging*. Durham, Duke University Press.

Ma, Hetian (1947). *Gan Qing Zang bianqu kaocha ji* [Recordings on the Gansu Qinghai Tibetan border area expedition]. Shanghai, Shangwu yinshuguan.

Makley, Charlene E. (2007). *The violence of liberation: gender and Tibetan Buddhist revival in post-Mao China*. Berkeley, University of California Press.

Mullaney, Thomas S. (2011). *Coming to terms with the nation: ethnic classification in modern China*. Berkeley, University of California Press.

Nietupski, Paul Kocot (1999). *Labrang: a Tibetan Buddhist monastery at the crossroads of four civilizations*. Ithaca, Snow Lion Publications.

Schein, Louisa (1997). "Gender and Internal Orientalism in China", *Modern China*, Vol. 23, N° 1, pp. 69-98.

———(2000). *Minority rules: the Miao and the feminine in China's cultural politics*. Durham, Duke University Press.

Sines, Abigail (2002). "Civilising the Middle Kingdom's Wild West", *Central Asian Survey*, Vol. 21, N° 1, pp. 5-18.

Tapp, Nicholas (2002). "In Defense of the Archaic: A Reconsideration of the 1950s Ethnic Classification Project in China", *Asian Ethnicity*, Vol. 3, N° 1.

Teichman, Eric (1921). *Travels of a consular officer in north-west China*. Cambridge, The University Press.