

Narrativas del cambio: Cultura y desarrollo económico regional

David S. G. Goodman*

El crecimiento económico de China desde finales de 1970 desafía fuertemente la Teoría económica lo que ocasiona que se recurra a las explicaciones culturales tan frecuentemente. La primera dificultad en dichos enfoques es la operabilidad del concepto de la cultura china. La cultura es usualmente analizada a nivel local más que a nivel nacional. Se ha demostrado que la cultura local es importante para la política y la emergencia del nacionalismo chino moderno. La relación entre la cultura local y el desarrollo económico es más compleja. La cultura local provee ideología y casi siempre organización, que apoya el espíritu emprendedor y el desarrollo de una actividad económica local especializada. A través de estudios en tres provincias chinas –Shanxi, Qinghai y Hainan– se busca demostrar que la cultura local no es solamente un factor significativo de producción sino también que ayuda a explicar la trayectoria y la organización de los negocios locales.

Palabras clave: Cultura local china, nivel local, crecimiento y desarrollo económico, nacionalismo chino

Narratives of change: Culture and local economic development

China's economic growth since the late 1970s challenges economic theory so strongly that cultural explanations are often sought. A prime difficulty in such approaches is the operationalisation of the concept of Chinese culture. Culture is more readily and usefully analysed at the local rather than the national level. Local culture has been demonstrated to be important to politics and the emergence of modern Chinese nationalism. The relationship between local culture and economic development is more complex. Local culture provides ideology and often organisation that supports entrepreneurship and the development of specifically local economic activity. Through local studies in three Chinese provinces – Shanxi, Qinghai and Hainan – it is argued that local culture is not only a significant factor of production but also helps explain the trajectory and organisation of local business

Key words: Chinese local culture, local level, economic growth and development, Chinese nationalism

Fecha de recepción: 20/06/06

Fecha de aceptación: 5/09/06

A excepción de la República Popular China [RPC] y de sus diversos discursos sobre nacionalismo, la cultura no se considera como un mecanismo explicativo para justificar la reforma económica en este país. En la medida en que las explicaciones culturales se buscan y encuentran en la bibliografía académica, este campo de estudio queda relegado mayormente para los estudios empresariales, en particular la administración de empresas. Quienes dan recomendaciones sobre cómo hacer negocios en China a menudo se refieren, aunque de distintas maneras, a los misterios de la cultura china (Clissold, 2006). En particular se le concede demasiada importancia a la práctica de confiar en 'las interrelaciones especiales' (*guanxi*).

De hecho, la investigación sobre 'cultura' en el contexto del desarrollo espectacular de la economía de la RPC durante los últimos treinta años pareciera haberse enfocado en el fenómeno de *guanxi*, excluyendo todo lo demás. Este vocablo se incorporó a la bibliografía de las ciencias sociales sobre la China contemporánea a finales de los setenta y principios de los ochenta, en un principio se usaba referido a la política (Pye, 1982; Jacobs, 1980). Ahora se dice que el *guanxi* es un término específico de la cultura china, sin el cual no se pueden emprender negocios con éxito en este país (Wingfield, 2005; Chao C Chen, 2004; Gold, Guthrie, Sank, 2001; Luo, 2000)¹. Este enfoque es problemático no simplemente porque sobreesen-

* Profesor de la Universidad Tecnológica de Sydney, fundador del Instituto de Estudios Internacionales de la misma universidad. Correo electrónico David. Goodman@uts.edu.au

1 1 Por ejemplo: Rupert Wingfield Hayes 'China's Modern Power House' 1 October 2005 http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/from_our_own_correspondent/4298284.stm; Chen Xiao-ping and Chao C Chen 'On the Intricacies of the Chinese *Guanxi*: A Process Model of *Guanxi* Development' in *Asia Pacific Journal of Management* vol. 21, 2004; Thomas Gold, Douglas Guthrie, David Wank (ed) *Social Networks in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi* Cambridge University Press 2001; Yadong Luo *Guanxi and Business World Scientific Publishing Company*, 2000; Wong and Leung *Guanxi: Relationship Marketing in A Chinese Context* Haworth Press, 2001. Yadong Luo señala que el "*Guanxi* (la relación interpersonal) es una de las dinámicas prin-

cializa la sociedad y cultura chinas, sino también porque no permite que se tomen en consideración otras interpretaciones más significativas del papel de la cultura para explicar tanto el desarrollo económico en general como el desarrollo de los negocios en la RPC en particular.

Este estudio no es el espacio adecuado para hacer una crítica a gran escala contra las formulaciones anteriores de Pyes sobre el *guanxi*, ni siquiera sobre los desarrollos posteriores en la bibliografía sobre el tema. Evidentemente se da el caso de que la gente de negocio de China hace y habla acerca de la necesidad de '*la guanxi*' ('atraer' o 'confiar en interrelaciones especiales') y '*zou houmen*' ('ir por la puerta trasera') para lograr los objetivos. En tanto que exista un vocabulario para estas prácticas, entonces habrá posibilidad de argumentar que la cultura se expresa a sí misma de maneras particulares. Sin embargo, sostener que por este motivo el *guanxi* y las prácticas relacionadas con éste son exclusivas de China puede estar ocasionando un serio perjuicio a las ciencias sociales en su sentido más amplio. Muchas sociedades tienen vocabularios específicos para prácticas similares – sólo pensemos en '*protectsia*' en Israel e '*influenza*' en Italia, sin dejar de mencionar las redes 'masónicas' en el Reino Unido. Y la mayoría de las sociedades han desarrollado prácticas similares para dirigir las interacciones en uno u otro momento cuando existe una ausencia de leyes y regulaciones, cuando el estado de derecho es débil o se ha desmoronado o cuando se establecen nuevos regímenes. Tal como lo señalara Charles Tilly en 'Welcome to the 17th Century!' al contemplar el surgimiento de las denominadas nuevas formas de espíritu empresarial (Tilly, 2001).

Existen básicamente tres dificultades en la búsqueda de las explicaciones culturales para el cambio en China: el concepto de cultura puede ser muy amplio y generalmente un tanto impreciso; la escala de China crea dificultades en la unidad de análisis; y hasta cierto punto la presunción de la continuidad histórica puede debilitarse. La definición de 'cultura' es inevitablemente cuestionable. En la práctica el término se aplica a una amplia gama de conceptos que incluyen no sólo la articulación, representación y manifestación de la particularidad social, sino también a los valores, actitudes y constructor de una sociedad específica y hasta la totalidad de dicha sociedad en particular. Se puede aplicar también a los atributos de una sociedad específica y hasta a una parte de dicha sociedad. En China, por ejemplo, antes de la era moderna el término (*wenhua*, cultura) se refería no simplemente a una educación

(de alto nivel), sino que también más específicamente a la capacidad de leer y escribir los caracteres chinos. Aquellos que tenían cultura, que eran educados de esta manera formaban parte de la civilización; quienes no, eran considerados 'bárbaros'. Por supuesto que cuestionar este rango de definiciones no es de mucha utilidad. El peligro de abordar la idea desde un panorama tan amplio radica en que si todo es 'cultura', entonces en efecto nada lo es, porque el concepto pierde valor de análisis y de funcionabilidad.

Al mismo tiempo, la 'cultura' no puede dejar de ser hasta cierto punto imprecisa. Si bien siempre existe la tentación de considerar la cultura ya sea como un recurso, finito y tangible, o como un ingrediente secreto que transforma los antecedentes sociales e históricos en acción (quizás mediante alguna explicación del tipo de la caja negra), dichos puntos de vista son ciertamente engañosos. Además, la cultura no es un rasgo orgánico ni genético propio de algunos grupos o individuos. La cultura es un concepto de índole social, en ocasiones codificado (en momentos históricos específicos, tales como el surgimiento de nuevos regímenes), pero la mayoría de las veces es un tema de discusión sujeto a constante negociación. La cultura es siempre dinámica y cambiante y de hecho es importante comprender quién está intentando atrapar (y decodificar) la cultura y con qué fines, a manera de identificar cualesquiera configuraciones específicas (aunque éstas puedan ser en sí interesantes por sus propios méritos).

La escala siempre es importante cuando se hacen consideraciones acerca de China: 1300 millones de personas en una gran masa de territorio no pueden fácilmente compararse, aislarse o equipararse en ningún sentido con los 60 millones que viven en una pequeña isla cerca de la costa del continente europeo y ni siquiera con los 80 millones de individuos que hablan alemán en esta economía europea dominante. La China es un sistema continental que comprende un gran número de prácticas sociales y culturales. Sus treinta y cuatro jurisdicciones de nivel provincial son, en la mayoría de los casos, del mismo tamaño estándar que las de los demás países del mundo (Goodman, 1997). Incluso en una sola provincia existen a menudo una amplia variedad de lenguas maternas, así como costumbres relacionadas con los nacimientos, matrimonios y muerte, sin dejar de mencionar las culinarias. Sólo en la provincia de Guangdong existen 6 grupos principales de idiomas; y cinco en la provincia de Shanxi del norte de China donde casi cada uno de los cien cantones de la provincia tienen variantes

cipales de la sociedad china. Éste ha sido un elemento extendido en el mundo de los negocios en China durante estos últimos siglos. Conecta literalmente a millones de firmas chinas a una red social y comercial. Además se le reconoce ampliamente como un determinante clave del rendimiento comercial, porque la esencia vital de la macroeconomía y la microempresa en la sociedad es la red del *guanxi*. Todas las empresas en esta sociedad, incluidas las firmas regionales, así como los inversores extranjeros y comerciantes, deben inevitablemente encarar la dinámica del *guanxi*. Ninguna empresa puede seguir adelante a menos que tenga un *guanxi* extenso en este escenario. El *guanxi* se ha atrincherado más que nunca en el nuevo, acelerado ambiente comercial de China, ejerciendo una fuerte influencia en el comportamiento social y la práctica comercial de los chinos". 4 Charles Tilly 'Welcome to the Seventeenth Century' in Paul DiMaggio (ed) *The Twenty-First-Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective* Princeton University Press, 2001, p.200.

idiomáticas bien registradas. Pueden existir elementos homogenizadores en la sociedad y la cultura que acompañan al crecimiento y desarrollo económico y que surgen como consecuencia de éstos, pero en lo económico todavía existe un nivel bajo de integración (Kennet-Keng, 2001:587; Kennet-Keng, 2006:183; Goodman, 2002:837)

Obviamente, con esto no se trata de discutir que no exista algo semejante a la cultura china, sino más bien que es un concepto con una utilidad más limitada de lo que pareciera ser el caso. Existen similitudes e interpretaciones generales en términos del estado y del arte de gobernar y por extensión a través del sistema educativo hasta la alta cultura, especialmente la escritura y la pintura. Por otro lado, otras interacciones sociales, estructuras eminentemente familiares, culturas materiales, alimentación y bebidas y prácticas comerciales se encuentran significativamente más regionalizadas, como resultado tanto de prácticas endógenas como de las influencias externas.

Todos los distintos discursos sobre el nacionalismo en la China moderna dan mucha importancia a la ecuación entre la RPC y la China histórica. Se dice que la RPC actual es la heredera de la cultura china del sistema imperial de este país (Goodman, Segal, 1994). Gran importancia recibe la tradición confuciana, la cual en gran medida se considera como la definición de la esencia china. Aparte de esto, mientras el nacionalismo moderno chino intenta establecer una distinción étnica entre la etnia *han* y los otros habitantes de la RPC, al mismo tiempo también trata de reconocer a todos los habitantes de la RPC como chinos en el sentido de ciudadanos de China, de quienes se dice han estado sujetos históricamente a la tradición confuciana. El problema es que esas nociones diferentes (y algunas veces conflictivas) de la esencia china son ideas modernistas que se formaron inicialmente de interpretaciones europeas que el sistema imperial y la tradición confuciana no compartían (Dikotter, 1997; Shin Chih-yu, 2002; Yingjie, 2003). Además, todas estas ideas tienen todavía menos de cien años de antigüedad (aproximadamente). Antes de 1900, aquellos que vivían en el área que hoy conocemos como China se referían a ésta por el nombre de la dinastía gobernante en vez de alguna forma del 'Reino Medio'² y a ellos mismos como súbditos del gobernante de la dinastía. La forma tangible de un descriptor étnico no se adoptó sino hasta que apareciera el neologismo del siglo XX (*Hanren* o *Han*) que hacía una referencia anterior

deliberada a la Dinastía Han (206 AC a 221 DC) reconocida durante mucho tiempo como la 'Edad de Oro'.

El antídoto contra la esencialización de la cultura china es abordar la explicación desde un nivel más regional. El reconocimiento de que existen informes regionales de cambio social y económico que ayudan a motivar el comportamiento y legitimar formas de actividades específicas, proporciona un marco más convincente para entender el papel de la cultura, tanto en la evolución del ambiente económico como en el desarrollo comercial. En otras partes se ha presentado el argumento de que el énfasis en la cultura y la identidad regional estimula la participación comercial y que al apuntar hacia ejemplos históricos específicos, se brinda la reafirmación, en general para dar los pasos hacia la comercialización en la economía de transición de China (Goodman, 2004:139).

La evidencia obtenida en un estudio a las empresas de pueblos y aldeas [EPA] y sus empresarios en Taiyuan, capital provincial de Shanxi; a los emprendedores del pueblo islámico de Salar en Xunhua (provincia de Qinghai); a mujeres emprendedoras en Qionghshan, Hainan³, sugiere que a nivel regional el estado y los intereses económicos han utilizado formas simbólicas y representativas de cultura para intereses y objetivos particulares, incluidos los intentos de crear una ventaja competitiva regional para industrias y grupos sociales particulares. En este proceso la práctica cultural regional se utiliza para sustentar el desarrollo comercial, incluidas las estructuras de la propiedad, gerencia y operación, así como en cierta medida los tipos de actividades económicas que se desarrollan. A cada comunidad se le proporciona entonces su propia narrativa de cambio que sitúa a cada individuo en el lugar donde encaja dentro de la comunidad y dónde la comunidad encaja en el mundo más amplio. Con esto no se trata de discutir si las empresas y los emprendimientos no deben ser vistos en términos de redes de interrelaciones especiales, porque evidentemente son importantes para toda operación. Más bien se trata de subrayar que los aspectos culturalmente distintivos del desarrollo económico están más arraigados en el pasado, son de más largo plazo y, sin duda, más regionales.

Empresas EPA en Taiyuan

Taiyuan es la capital metropolitana de la provincia de Shanxi, un centro industrial pesado en el norte de China desde

² Es más, este calificativo es una invención del siglo XX, así como una gran confusión. El carácter para 'medio' (zhong) en la versión del carácter chino de 'China' (zhongguo - Reino Medio) también significa 'central' y la adopción del término realmente se refiere a la ubicación de la autoridad central dentro del sistema imperial en las 'Planicies Centrales', un sitio más bien mítico y político que una ubicación física.

³ La investigación se realizó en Taiyuan, 1998-1999; Xunhua, 2001-2003; y en Qionghshan, Hainan durante 2004-2005, como parte de varios proyectos que recibieron el generoso apoyo económico del Consejo de Investigación de Australia. En cada uno de los sitios la investigación no se hubiera podido realizar sin la cooperación y el apoyo de muchas personas de las regiones. La investigación sobre Hainan se llevó a cabo conjuntamente con Chen Minglu. Las personas mencionadas, así como los entrevistados en relación con este proyecto no asumen ninguna responsabilidad por los puntos de vista o comentarios expresados en el presente trabajo.

1920, así como una zona del interior rica en recursos y centrada en la industria del carbón. Para fines de 1988, la ciudad tenía una población de 2,96 millones de habitantes del total provincial de 31,72 millones de habitantes. En ese momento, su PIB per capita era de 10.971 *yuanes*, más del doble del promedio provincial de 5.072 *yuanes* (Taiyuan data, 1999:700)⁴. El papel que juega Shanxi en la economía política de China está determinado no sólo por su dominio sobre las industrias del carbón, coque, aluminio y aceros especializados, sino también por las raíces sociales profundas del Partido Comunista Chino en esta provincia como consecuencia de su traslado a esta zona durante la Guerra Sino-Japonesa durante 1937-1945, cuando en la provincia se asentaron los tres frentes de batalla principales de (Gillin, 1967; Breslin, 1989; Goodman, 2000). Durante el período de dominio político de Mao en China muchos de los modelos de experimento socio-económico se encontraban en Shanxi, incluso el más notable, la Brigada de Producción de Dazhai. Deng Xiaoping había estado residenciado en el suroeste de la provincia durante el período 1938-1945 y muchos de sus aliados en el desarrollo del programa para la reforma de la RPC a partir de finales de la década del setenta eran de Shanxi. Taiyuan es donde se encuentran esas influencias políticas y sociales y se expresan en toda su magnitud.

Especialmente debido a su ubicación en el interior del país, Shanxi se tardó más en acogerse a la agenda de 'la reforma y apertura' adoptada nacionalmente por el Partido Comunista Chino [PCC] a finales de 1978. Sin embargo, en 1992 Shanxi adoptó seriamente la reestructuración económica y social con un efecto dramático: después de 1995, la tasa anual de crecimiento del PIB de Shanxi aumentó consistentemente sobrepasando el promedio nacional (China Statical Yearbook, 1999: 57-67). La nueva estrategia del 'salto adelante' se diseñó no simplemente para alcanzar el crecimiento, sino también para transformar la estructura y prácticas de la economía provincial. Se enfocó en el desarrollo de la infraestructura para la industria y las comunicaciones, en particular con el objetivo de convertirse en un proveedor principal de energía -carbón, coque y electricidad- del resto del país. Mientras que antes la provincia había exportado su materia prima a otro lugar (pese a las vías de comunicación inadecuadas), ahora el procesamiento tendría que hacerse localmente.

Una parte crucial de la nueva estrategia fue una estrategia de desarrollo cultural provincial que resaltaba tanto la importancia de las identidades locales dentro de Shanxi, así como

el papel central de la provincia en la conformación de la cultura de China como un todo. Se le dio mucha importancia a la ubicación de Shanxi como centro (y en algunas ocasiones como generadora) de la cultura y tradición chinas, así como al papel que desempeñó en el nacimiento del régimen del PCC a través de la resistencia contra Japón (Goodman, 1999: 211). Igualmente, el enfoque en la identidad regional y la autoayuda no pudo haber sido más fuerte. En 1993, el líder de la provincia de Shanxi, Hu Fuguo, en su discurso dirigido al Congreso Provincial Popular rompió dramáticamente con la tradición del discurso político establecida desde mediados de 1950 al poner énfasis en la perspectiva regional:

Nací en Shanxi, crecí en Shanxi, viví y trabajé en Shanxi durante 44 años. Shanxi es mi hogar, y el pueblo de Shanxi me crió como a un hijo de campesinos. Así como reza el dicho: "Es muy difícil cambiar las influencias del hogar y los sentimientos del hogar son muy difíciles de olvidar." Nunca he podido olvidar el afecto de mi pueblo natal. Mi propio destino y el destino de mi hogar están íntimamente conectados⁵.

Tiempo después, mostró mayor dinamismo en su discurso ante el 7° Congreso Provincial del PCC en enero de 1996:

Ha transcurrido ya casi medio siglo desde la liberación. ¿Qué razón podría justificar ver a nuestro pueblo viviendo una vida de tanta pobreza? Shanxi es rica en recursos naturales y nuestro pueblo es noble y trabajador. ¿Cómo podemos permitir que siga viviendo en la pobreza? El pueblo de Shanxi contribuyó enormemente con la nación durante la guerra revolucionaria y la subsiguiente construcción socialista. ¿Cómo podemos recompensarlo con tal pobreza? ¿Cómo podemos permitir que nuestro pueblo entre al siglo XXI encadenado por la pobreza? (fuguo, 1910:10).

Estas afirmaciones y la conformación de una estrategia para el desarrollo de una cultura provincial le dieron legitimidad al cambio acelerado de la estructura económica de la provincia, reflejado abrumadoramente y positivamente tanto en las actitudes como en las acciones de los empresarios de EPA entrevistados en Taiyuan⁶.

Es evidente que el carbón domina la economía como lo ha hecho desde principios del siglo XX -alrededor del 20 por ciento de la economía provincial se originó de su extracción y procesamiento a finales de los años noventa y otro 20-25

4 La moneda de la República Popular China [RPC] es el yuan (dollar): Aproximadamente 8 yuan = 1 US\$.

5 'Renminde shengchang yao dui renmin fuze' ('El gobernante del pueblo debe responsabilizarse por su pueblo') in Hu Fuguo Jiang zhenhua, ban shishi, zuo biaoshuai: zaichuang Sanjin huihuang (Decir siempre, la verdad, hacer realidad las aspiraciones del pueblo y dar el ejemplo: Reconstructing Shanxi's Glory) Beijing, Zhonggong zhongyang dangxiao chubanshe, 1996.

6 Se realizaron 143 entrevistas a 33 empresarios rurales; 35 empresarios privados; 10 gerentes de empresas conjuntas; 23 gerentes de empresas privadas y 42 propietarios-operadores.

por ciento de la industria relacionada con el carbón⁷. La nueva estrategia de desarrollo se enfocó en aceros especializados y aluminio, energía y materiales derivados del carbón. En particular condujo al desarrollo de una industria de procesamiento y bienes de consumo, especialmente en actividades derivadas del carbón y complementarias de la industria del carbón basada en la empresa de pueblo y aldea. A finales de los años noventa este sector reportaba el 33 por ciento del PIB provincial, después de haber empezado de cero (The Shanxi construction bank, 1996:9). De acuerdo con estadísticas del Estado, un rasgo del cambio ha sido la expansión del sector privado de la economía muy por encima del promedio, la cual en la provincia ocupó el segundo lugar sólo después de la provincia de Zhejiang en su cuota de PIB (Statistical Year Book, 1997)⁸. De hecho, en el propio Shanxi existía la sospecha de que la cifra real del tamaño del sector privado era considerablemente mayor, con muchos empresarios privados camuflados por razones políticas como parte de la economía del gobierno regional (Lijun, 1998).

El desarrollo económico regional con un enfoque en la industria pesada, en particular centrado en el carbón y sus productos derivados (incluidos químicos y plásticos) es apenas notorio debido a la base de los recursos de Shanxi. Más sorprendente sea tal vez la magnitud que ha tomado el cambio dentro de un marco de conservadurismo político intrínseco. Taiyuan ha sido una jurisdicción urbana dominada por el partido-estado desde antes de 1949 y así ha permanecido hasta ahora. A diferencia del cambio económico en Zhejiang o Jiangsu, donde algunas veces fue una ventaja ser visto como ajeno a las instituciones del partido-Estado (Goodman, 2006), en Taiyuan la participación en los altos niveles del partido era un requisito para los empresarios. Los empresarios EPA tenían que, ya sea empezar con un pasado sólido en el partido-Estado o si antes habían estado en la periferia –y fueron impulsados por los llamados de la ‘estrategia del salto adelante’– tenían que estar preparados para asumir regionalmente una función (a menudo de liderazgo) en el estado-partido.

Para el año de 1998 se estimaba que habían alrededor de 51.813 empresas en Taiyuan, cuya área metropolitana incluye un amplio campo rural, 21.810 eran empresas de servicios y 5.306 eran empresas del sector estatal (China Statistical Yearbook, 1998; Shanxi Statistical Yearbook, 1998; China Statistical Yearbook, 1999). La élite del poder regional de Taiyuan, anterior a la reforma que se originó gracias a la industria pesada así como a las tradiciones comunistas anteriores ciertamente

ha sido la mayor fuente del surgimiento de ‘nuevos ricos’ en la región. Al mismo tiempo, a los que antes eran menos privilegiados políticamente también se les permitió la movilidad social. Sin embargo, no se trata de dos grupos económica o socialmente diferentes: el cambio económico y social ha estado impulsado por una serie de alianzas estratégicas –entre el capital y el conocimiento, entre el poder regional de la élite y los políticamente excluidos de antes, y entre el sector público y privado.

Los empresarios de Taiyuan a finales de los noventa provenían de un conjunto pasmante de diferentes tipos de empresa cuya designación oficial casi siempre ocultaba su condición de propietarios o gerentes. No todos los gerentes son gerentes, particularmente en el sector colectivo del gobierno regional donde algunos son propietarios; y la mezcla de la propiedad es más frecuente que lo que implica la categorización oficial de la economía dentro del estado de los sectores de la propiedad colectiva, privada y con capital extranjero. De hecho, la propiedad y la gerencia son quizás significadores menos importantes de la actividad que la empresa, en especial si en esta última se requieren incluso ahora los gerentes de empresa del sector estatal. Formalmente, el sector estatal es la parte planificada de la economía; el sector colectivo es la parte no planificada de la economía del Estado, con empresas propiedad de los trabajadores de la empresa (principalmente en las áreas urbanas) o de una región (principalmente en las áreas rurales); y el sector privado corresponde a los propietarios-operadores. Sin embargo, con la reforma estas distinciones en la práctica son cada vez menos significativas para explicar las estructuras y (Nee, 1992:237; Goodman, 1995)⁹.

El cambio ha permitido identificar cinco categorías de empresas EPA, diferenciadas por el contexto organizativo, la mayor fuente de recursos de inversión y por la escala de actividad: empresas rurales, empresas privadas, gerentes de empresas conjuntas, gerentes de empresas privadas y propietarios-operadores. En el cuadro 1 se presenta información sobre la escala y tamaño de los diferentes tipos de empresas (según las indicaciones de volumen promedio de activos fijos y ganancias netas), las cuales fueron identificadas en entrevistas con empresarios de EPA. También se presenta una comparación con el sector estatal regional, la cual indica claramente la escala menor de operaciones de las EPA.

Las empresas rurales incluyen a las compañías colectivas y las sociedades por acciones establecidas por pueblos, aldeas

7 Entrevista con Ma Jiajun, Diputado Director de la Comisión Provincial de Economía y Comercio de Shanxi, Taiyuan, 12 de julio de 1996.

8 Se encuentra un estudio útil sobre el desarrollo industrial de Shanxi a comienzos de los años noventa.

9 Victor Nee ‘Organisational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China’ in Administrative Science Quarterly vol.37 no.1, 1992, p.237; and David S. G. Goodman ‘Collectives and Connectives, Capitalism and Corporatism: Structural Change in China’ in The Journal of Communist Studies and Transition Politics vol.11 No.1, March 1995.

y distritos en las regiones urbanas y suburbanas de Taiyuan. Aunque las tiendas y restaurantes originalmente eran de muy pequeña escala y ubicados en las aldeas, en muchos casos surgidos de los antiguos talleres de maquinaria agrícola, muchos de estos negocios aprovecharon la ventaja de la regulación económica preferencial del sector rural para desarrollar grandes establecimientos industriales, especialmente de minería y actividades relacionadas. El crecimiento de las empresas rurales fue particularmente espectacular en las áreas suburbanas donde las aldeas se podían beneficiar de su condición rural así como acceder a otros mercados y materiales técnicos. En Taiyuan, por ejemplo, una antigua aldea suburbana abandonó la agricultura, vendió sus tierras a la municipalidad e invirtió los ingresos en la construcción de la tienda por departamentos más grande de la ciudad, que ahora es administrada por esta aldea. Lo más probable es que los empresarios rurales fueran residentes locales, y generalmente antiguos oficiales locales que movilizaron la región con la idea particular que llevó al desarrollo de la empresa. Muchos habían sido jefes de la aldea, de nombre o de facto y cuando no eran miembros del PCC eran oficiales de división.

Cuadro 1
Promedio de activos fijos y ganancias
después de impuesto para las diferentes categorías
de empresa por sector.

(millones de *yuanes* por año, Taiyuan, 1999)

	Activos fijos	Ganancias netas
Empresas rurales	26.54	4.10
Empresas privadas	42.31	7.52
Empresas conjuntas de capital extranjero	52.23	3.22
Empresas	6.77	0.317
Empresas del sector estatal	1,583.91	22.29

Técnicamente hablando, la designación de empresa conjunta con capital extranjero se puede aplicar a cualquier otro tipo de empresa que atrae inversión del exterior de la RPC, incluido Hong Kong. Existen cerca de cien empresas como éstas en Taiyuan, financiadas con mitad de capital de Taiwán o a través de Hong Kong. La mayoría son versiones de empresas del sector privado o estatal de mayor tamaño, aunque existen también algunas compañías colectivas rurales y propiedad de unidades sociales que se han transformado ellas mismas en empresas conjuntas. Anecdóticamente, los gerentes de las

empresas conjuntas en Taiyuan suelen ser vistos como bastante ostentosos. Sin duda, provienen asombrosamente de 'buenos' ambientes políticos y sus padres han trabajado en los altos niveles del partido-Estado; en muchos casos han sido oficiales del estado, tienen un alto nivel educativo y generalmente son miembros del PCC.

La designación de 'empresa privada' aplica para aquellas empresas que han sido designadas como empresas colectivas mediante la cooperación con el gobierno regional o que se han convertido en empresas por acciones, pero en las que el empresario individual original continúa en la alta gerencia. Inicialmente, durante la década de los ochenta, la empresa privada fue sancionada por el PCC como actividades económicas a pequeña escala tales como minoristas y prestación de servicios, las cuales se realizaban más eficientemente de esta manera según las necesidades del mercado. No existía la menor intención de permitir el desarrollo y de hecho, cuando los empresarios de empresas privadas a menor escala empezaban a acumular riqueza y querían reinvertir en nuevas áreas, y especialmente querían convertirse en industriales a menor escala, encontraban que no tenían acceso a los créditos bancarios o a la mano de obra, maquinaria y terrenos adicionales que requerían (Young, 1989). En consecuencia, los empresarios privados que querían expandirse o desarrollarse en nuevas áreas establecían cooperaciones con el gobierno, aldeas o pueblos regionales para formar nuevas compañías. Por el contrario, como se indica en el cuadro 1 las empresas de propietarios-operadores, permanecen en una escala bastante baja.

Los propietarios-operadores son aquellos que son los propietarios y operan toda la infraestructura económica de la empresa del sector privado, o aquellos que operan negocios ubicados en el sector de la propiedad del capital de las aldeas, del gobierno regional, de los sectores estatales o colectivos donde la operación de la empresa se contrata externamente. En otras partes de China, los propietarios-operadores con frecuencia se caracterizan como personas jóvenes, con poca educación, y aquellos que en el pasado habían sido política y económicamente excluidos¹⁰. Ciertamente este fue el caso en Taiyuan durante los años ochenta. Sin embargo en los años noventa, aunque muchos de los propietarios-operadores continuaron siendo los jóvenes, la empresa privada también empezó a atraer a un número considerable de graduados universitarios cuyos padres provenían más bien del orden establecido -como oficiales del estado o miembros del PCC- que de la periferia socioeconómica.

10 Ver Lynn T.White III *Unstately Power* Vol.1: Local Causes of China's Economic Reforms M.E.Sharpe, New York, 1998, especialmente, p.127; y Susan Young 'Wealth but not Security: Attitudes Towards Private Business in China in the 1980s' in the *Australian Journal of Chinese Affairs* no.25, 1991.

La última categoría de los nuevos empresarios eran los gerentes de las grandes empresas privadas. Existen empresas privadas de tan gran escala que son del mismo tamaño de las empresas de gran escala del sector del estado. La Antai International Enterprise Group Company, es una de estas empresas, dirigida por Li Anmin, ubicada en Jiexiu y que controla todo en esta región. Fundada originalmente en la década de los ochenta, esta empresa se creó para la producción del coque y en el presente se ha expandido hacia una gama de productos derivados de la industria del carbón, la confección y textiles; la empresa es propietaria de sus propios trenes. También construyó su sede en Taiyuan con un rascacielos enorme que es el segundo edificio más grande después del Banco Popular de China. Así como sucede con los gerentes de firmas de asociación conjunta, los gerentes de empresas privadas probablemente sean personas bien educadas, que han trabajado en el partido-estado o sean miembros del PCC.

Tal y como se desprende de estas acotaciones, el PCC ha mantenido su papel central en los procesos de cambio social y económico en Taiyuan. Sin embargo para mantenerse acorde con las nuevas prioridades nacionales, los procesos y técnicas de movilización para garantizar que el centralismo fuera más bien incluyente y adaptable en vez de motivada por ideologías. El papel social que jugó el PCC fue quizás más dramático: los hijos de los oficiales del partido-Estado y de gerentes del sector estatal se convirtieron de forma desproporcionada en empresarios de EPA durante la década de los noventa. En realidad, casi todos ellos en muchos casos contaron con las asociaciones de sus padres en el partido-estado hasta el punto que aquellos que eran dueños-operadores no veían la necesidad inmediata de convertirse en miembros PCC. En el cuadro 2 se presenta información resumida sobre las relaciones sociales y políticas entre los empresarios, sus padres y el partido-estado.

Para los nuevos empresarios de EPA parecían haber dos vías predominantes para hacer carrera en Taiyuan: o bien eran miembros del partido-estado a nivel regional que habían asumido el liderazgo para desarrollar iniciativas económicas y empresas; o eran personas que habiendo tenido éxito como empresarios habían sido reclutados por el PCC. La proporción relativamente alta de propietarios-operadores fuera del PCC, aunque todavía no muy numerosa, es un reflejo del proceso de incorporación. Los propietarios-operadores eran los empresarios más jóvenes con operaciones a pequeña escala que al obtener mayor éxito se convertían en empresarios privados,

y que si al llegar a este nivel no eran ya miembros del PCC, lo más seguro era que se les invitara a incorporarse al partido, particularmente cuando eran hijos de miembros del PCC.

Cuadro 2
Empresarios y el partido-estado:
Porcentaje en cada categoría de empresario,
Taiyuan 1996-99.
(Millones de *yuanes* por año, Taiyuan, 1999)

Categoría de empresario	Padres en el partido-Estado	Empresario que había trabajado en otra parte en el partido-Estado	Ganancias netas
Empresario rural	45	59	82
Empresario privado	51	61	68
Gerente de empresa conjunta	43	76	80
Gerente de empresa privada	52	76	87
Propietario-operador	47	22	41

Es evidente que el PCC ya ha tratado de incorporar a la mayoría de los propietarios-operadores más exitosos y los empresarios privados a las actividades del partido-estado. Con frecuencia se hace mediante el reclutamiento al PCC, como se indica en el Cuadro 2, pero esta no es la única técnica que se utiliza. A un número de empresarios de alto perfil, exitosos (en su mayoría responsables de empresas de escala bastante grande) no se les ha permitido explícitamente incorporarse al PCC, a pesar de que divisiones del partido se hayan establecido en sus empresas. En cambio, se les hace publicidad como 'empresarios modelo' y se convierten en delegados de la Asamblea Popular Provincial que de hecho se puede considerar como otras formas de pertenecer al partido-Estado¹¹.

Empresarios Salar en Xunhua

Hablando en términos generales los distintos pueblos y comunidades de la provincia de Qinghai al noroeste de China se

11 Por ejemplo: Li Anmin, Antai International Enterprise Group Company, Jiexiu; Liang Wenhai, Shanxi Huanhai Group Company, Yuci y Han Changan, Lubao Coking Group Company, Lucheng, quienes han sido empresarios nacionales modelo de varios tipos. Li y Liang han sido delegados de la Asamblea Popular Provincial, Han fue electo para la Asamblea Popular Nacional en 1998. Luping (ed), 1989, p.302. Wang Yonghai, Liu Yaoming, Wang Jikang, Zhang Guilong 'Shanxi Huanhai jituan yougongsi zhongshizhang Liang Wenhai yu tade Huanhai shiye he huanbao zhanlüe' ['General manager of the Shanxi Huanhai Group Company, Liang Wenhai, his Huanhai business and environmental strategy'] in Shanxi Ribao [The Shanxi Daily] 22 September 1996. La información presentada proviene de conversaciones en una entrevista con Li Anmin, en el pueblo de Yi'an Township, ciudad de Jiexiu, 1° de junio de 1996, Además de entrevista con Liang Wenhai, en Yuci, 29 de octubre de 1996 y con Han Changan, en Dianshang, Lucheng, 14 de octubre de 1998.

han adaptado más lentamente al nuevo espíritu de la reforma; tal es el caso de Shanxi (Goodman, 2004). La excepción ha sido el Pueblo Salar del distrito de Xunhua, en la parte occidental de Qinghai. En la RPC desde 1955, Xunhua ha sido considerado el territorio ancestral de los Salar, un pueblo islámico, turco¹². Aunque el resultado del empresarialismo no ha sido tan próspero según los estándares de la China oriental, ha sido sustancial para un distrito ubicado dentro de Qinghai. El crecimiento a través de los años noventa ha producido un PIB para el año 2001 de 30 millones de *yuanes* (3,75 millones de US\$). La explicación para este giro dramático de la prosperidad de Xunhua pareciera ser una consecuencia del renacimiento de la cultura e identidad de los Salar, porque desde 1958 hasta alrededor de 1982 la RPC reprimió a la cultura Salar.

Xunhua es un distrito de 2,100 kilómetros cuadrados que recorre 90 kilómetros a lo largo del río Amarillo, hasta donde entra a la provincia de Gansu, entre 1780 metros a nivel del mar (el punto más bajo es exactamente donde el río Amarillo entra a la provincia de Gansu) y 4498 metros sobre el nivel del mar. Este es un distrito de montañas y valles, con malas vías de comunicación con el resto de China y mal integrada en sí misma. Hasta 1972 no había carreteras pavimentadas dentro o fuera del distrito. La vía más importante de comunicación era a lo largo del río Amarillo hasta el distrito de Linxi de Gansu. Existe una faja extremadamente fértil a lo largo de los dos lados del río Amarillo que contiene un suelo muy arcilloso, donde es normal la producción de 800 granos de *jin pormu*. Al mismo tiempo, en una extensa área del distrito se encuentran las montañas desiertas, los lugareños se refieren a ellas como 'la tierra donde nada existe' y ni siquiera son apropiadas como zona de pastoreo, como en algunos otros sitios de la provincia de Qinghai.

En 2001 el distrito de Xunhua tenía alrededor de 120.000 habitantes y un poco menos de 30.000 familias que vivían en 147 pueblos y aldeas¹³. La población de Xunhua es predominantemente Salar (62%) aunque una minoría sustancial (24%) es de origen tibetano, mayoritariamente agricultores que viven en las aldeas tibetanas al este del distrito. Las relaciones entre los Salar y los tibetanos son en la mayoría de los casos muy estrechas. Los adultos Salar hablan bastante el amdo tibetano. Normalmente los Salar llaman a los tibetanos de manera muy amistosa *ajiou* que quiere decir 'tío materno,' una palabra que denota a un familiar tan cercano como pudiera ser el padre, el hijo o el hermano, pero sin serlo (Wei, Jianzhong, Stuart, 2001),

y durante los años cincuenta las dos comunidades participaron juntas en varias ocasiones en actos de resistencia contra la RPC. Actos que culminaron en una revuelta violenta que llevó a la RPC a prohibir la cultura Salar hasta el principio de la década de los ochenta. Un gran número de hombres Salar fueron enviados a los campos de 'La reforma mediante el trabajo', se cerraron las mezquitas y los objetos culturales se sacaron de Xunhua 'para resguardarlos'. La represión sólo terminó con el cambio de políticas dirigidas a las denominadas 'nacionalidades minoritarias', incluida la Salar, durante los primeros años de la década del ochenta.

La RPC reconoció que las nacionalidades minoritarias tienen que tener su propio idioma y territorio patrio dentro de la RPC (Fei Xiaotong, 1981; Harrell, 1994). En los años cincuenta la etnia Salar se convirtió en una nacionalidad reconocida por el estado, definida por su idioma distintivo, el Salar, y su territorio ancestral en el distrito de Xunhua y también se le reconoció su origen como exiliados del área de Samarkand, en lo que hoy conocemos como Uzbekistán (Jianshi, 1982). El exilio no sólo es central para la definición de Salar, el sentido de rechazo y de ser 'forasteros' también forma parte de la conciencia colectiva en el distrito de Xunhua y en efecto para el Salar como un todo. Además, existen varias razones implícitas de la migración para explicar la identidad Salar, incluido no sólo su origen, sino también su interacción con el mundo islámico y la sociedad china. Fundamentalmente, los Salar se ven a sí mismos tanto como musulmanes y como chinos y prefieren utilizar el chino para leer y escribir, mientras que mantienen el idioma Salar para hablar (y el árabe para fines religiosos).

La evidencia de los Salar como un pueblo exilado de Samarkand (o a decir verdad de donde sea) se diluye en cierta forma lo mejor posible (Goodman, 2005). No obstante, no se niega su preponderancia como un mito muy activo del origen. El exilio es particularmente interesante como parte de la definición de la identidad del Salar porque a diferencia de otros grupos exiliados, este grupo no tiene ninguna urgencia de regresar y no se presenta como víctima. Por el contrario, entrevistas realizadas a hombres de negocio de la etnia Salar y líderes comunitarios sugieren que los discursos del exilio y la migración se están utilizando nuevamente como instrumentos de la movilización Salar para generar riqueza. Las actividades económicas clave han sido la exportación de mano de obra fuera del distrito, la industria de la lana y la fabricación de telas y ropa con significado religioso islámico.

12 Aproximadamente del total de 80.000 salar, 10.000 viven en Xunhua.

13 Información sobre el distrito de Xunhua suministrada en una entrevista por Ma Fengsheng, gobernador del distrito, 5 de agosto de 2002, Jishizhen, Xunhua.

La religión, el idioma y Xunhua han sido los pilares clave para la elaboración de la identidad Salar reciente que refuerza el sentido de comunidad y solidaridad y estimula a los individuos para el activismo económico. De este modo es el exilio el que ayuda a los Salar a creer que ellos tienen una ventaja competitiva que proviene de no ser fundamentalmente nativos del área donde viven y operan, a pesar de que hayan nacido y crecido allí. Se ven a ellos mismos como si fueran elementos del desarrollo de la sociedad a la vez más móviles y más dinámicos que los que los rodean.

El caso de la autoatribución de los Salar y en particular la relación que existe entre el origen de la nacionalidad en el exilio por una parte, y el activismo social y económico por la otra, pueden ser apreciados en los informes sobre entrevistas con empresarios de la región que se presentan a continuación. Ellos transmiten el espíritu del activismo Salar para el desarrollo no sólo de Xunhua sino también de Qinghai y del noroeste de China. Estas estampas nos brindan evidencia del conjunto de motivaciones, así como del activismo y liderazgo que se manifiestan entre los líderes de la comunidad y los hombres y mujeres de negocios. En particular, subrayan las formas en que los individuos procedieron con el activismo desde el entendimiento de que poseen un estatus especial Salar de 'extranjero'; pusieron énfasis en la movilidad física y en la mirada hacia el exterior de los Salar; y desarrollaron productos locales, incluidos los artículos religiosos, para el mercado más amplio.

'Desde joven he sido un empresario' admitió el gerente Ma¹⁴. Su equipo empresarial actualmente es propietario de una empresa de transporte con doce camiones que viajan entre Qinghai y la región autónoma del Tíbet; y tres hoteles, en Xunhua, Xining and Ping'an (el lugar de nacimiento del Dalai Lama al este de Xining). De joven fue comerciante en Qinghai, la región autónoma del Tíbet, Gansu y Ningxia, vendiendo ropa y alimentos. Con el dinero que obtuvo de estas actividades en la década de los años ochenta y principio de los noventa, invirtió en hoteles y camiones. Cuando se le preguntó sobre el secreto de su éxito, hizo mención del gran espíritu y los grandes niveles de energía de los Salar. 'Como nuestra historia de exilio lo demuestra claramente', expresó, 'los Salar pueden padecer mucho y aun así prosperar'. Este fue un mensaje del que también otros entrevistados hicieron eco (tanto explícita como implícitamente).

Uno de ellos fue otro Ma, en este caso un secretario de división del PCC y líder de su aldea por mucho tiempo¹⁵. Un campesino en Xunhua hasta la década de los ochenta, fue uno de los primeros en atrapar las oportunidades que se presentaron como parte del renacimiento Salar para movilizar a sus compañeros de la aldea hacia objetivos económicos. Su aldea posee pocas tierras cultivables (menos de 0,5 mu** per cápita) así que estimula a otros para que se involucren en actividades económicas fuera de Xunhua. 'Nuestros ancestros fueron obligados a abandonar Samarkand, así que ciertamente nosotros podemos viajar menos permanentemente en busca de trabajo'. A principios de la década de los ochenta, él lideró a un grupo de aldeanos de su tierra natal y de las aldeas cercanas para realizar trabajos ocasionales en una mina de cobre en otro lugar in Qinghai, y después en una mina de oro en Sichuan. Cincuenta de las 215 familias de la aldea han estado operando restaurantes fuera de Xunhua por muchos años. Ochenta de las familias de la aldea han formado equipos de trabajos ocasionales que viajan a trabajar en el verano y regresan en el invierno. Adicionalmente, nueve de las familias de la aldea han podido comprar camiones o autobuses que transportan personas y bienes a través del noreste. El mismo Ma se ha convertido en una persona bastante próspera que tiene siete hijos y que dentro de un tiempo (2002) abrirá una planta de ladrillos.

Una historia similar fue narrada por otro Ma, también líder de la aldea¹⁶. Desde principios de los ochenta, ha causado en las 310 familias de su aldea una influencia tan positiva que solamente hay tres familias actualmente viviendo en la pobreza. Las cosechas son buenas en la tierra cultivable disponible (1000 jin de trigo por mu; en la aldea también se cultiva fresno espinoso y nueces) pero se dispone de muy poca tierra cultivable. Bajo la influencia de Ma y las exhortaciones a la movilización para el trabajo (en oposición a esperar que el trabajo venga hasta la aldea) la aldea ahora tiene doce camiones o autobuses privados en los que aproximadamente 100 aldeanos viajan a trabajar fuera de Xundua con regularidad. Hay alrededor de 20 familias de esta aldea que trabajan en Xining, 30 en Golmud y más de 30 familias tienen la responsabilidad de atender los restaurantes de las ciudades costeras de la RPC. Como destacó Ma 'históricamente, solíamos ir de un lado a otro' y ahora [2002] los restaurantes de los Salar en las ciudades costeras pueden generar ingresos aproximados de 50-60.000 *yuanes* cada uno por año'.

14 Entrevistado en Jishizhen, 6 de agosto de 2002. Ma y Han son los apellidos salar más comunes. Ma usualmente se combina con Muhammed, que es la primera sílaba del nombre. Se han cambiado los nombres de los entrevistados para preservar el anonimato, a excepción de los casos en que la identificación es obvia, pertinente o aceptada explícitamente por el entrevistado.

15 Entrevistado de la aldea de Wajiangzhuang, pueblo de Qingshui, 6 de agosto de 2002.

** Un mu equivale a la quinceava parte de una hectarea.

16 Entrevistado de la aldea de Dasigu, pueblo de Qingshui, 6 de agosto de 2002.

El gerente Han ha desarrollado una de las compañías más grandes de Qinghai, basada en la producción de lana de oveja y yak y atribuye el éxito de la compañía directamente al hecho de que los Salar son 'forasteros' y por lo tanto, siempre dispuestos a hacer el esfuerzo de dar el paso hacia delante así como asimilar nuevas tecnologías¹⁷. En los años ochenta el gerente Han había sido el gerente de una empresa pequeña del estado en Xunhua dedicada a la producción de lana. Durante la década de los noventa, él reestructuró la compañía, la hizo crecer y la convirtió en una empresa regional colectiva. Basada inicialmente en la lana de oveja –con su visión de que 'las ovejas de Qinghai y Xunhua y su lana eran las mejores'– entonces, se le ocurrió diversificar la producción con la lana de yak. Recorrió ampliamente todo el territorio del norte y noroeste de China para investigar sobre nuevos equipos, los cuales finalmente importó de Italia. La compañía alcanzó tanto éxito que para el año 2000 su sede principal se había trasladado a Xining y sus productos se exportaban no sólo a Italia y a Europa, sino también a Norteamérica. Como le pasó a muchos de los industriales Salar, el discurso regionalista del gerente Han lo lleva no sólo a proporcionar trabajo y oportunidades económicas a su comunidad local, sino también a asegurar que es un contribuyente importante a las causas comunitarias.

Ma Yitzhak (Yisihake)¹⁸ es un empresario aun a mayor escala y el propietario efectivo de la empresa privada más grande de Qinghai, el Xuezhou Sanrong Group, cuya marca Snow Lotus es conocida para muchos de los consumidores de suéteres de casimir fuera de China. Esta era una compañía ubicada en la aldea; establecida a finales de los años ochenta como una iniciativa propia y dirigida por Ma. Si bien él está fuertemente influenciado por su pasado y crianza Salar, así como muchos de los otros entrevistados, ésta no es una perspectiva introspectiva del mundo. Según sus palabras, su meta ha sido 'Repetir la historia y el crecimiento económico de la oveja en Australia como el modelo para el desarrollo de Qinghai'¹⁹. Según sus propias palabras, él ha aplicado 'el dinamismo Salar para desarrollar productos obtenidos por pastoreo y construir un negocio en el mercado internacional'. La compañía ahora exporta a todo el mundo y hasta importa lana de Australia. Es interesante cómo Ma Yitzhak se expresó sin rodeos al criticar a los oficiales de Xining cuya actitud de repetirle constantemente que Xunhua era uno de los sitios más subdesarrollados

le parecía ofensiva. Según palabras de Ma, gracias a los Salar, el crecimiento de Xunhua ha sido uno de los más fuertes en el oeste de China desde 1989. Al mismo tiempo, y reflexionando un poco, aceptó que las edificaciones y la tecnología cambian a mayor velocidad que los patrones de pensamiento de las personas.

Otro Han es el gerente general de una fábrica de ropa y sombreros que ha llevado los productos tradicionales Salar a un mercado más amplio más que todo por la automatización²⁰. La compañía surgió a principio de los noventa de una fábrica de aldea pequeña que producía productos de animales. Mediante créditos bancarios y con el apoyo del gobierno regional, Han y su padre (que maneja la sede de la oficina en Xining) han podido expandir la empresa significativamente logrando vender sus productos en toda China, aun a la no Salar. Aparentemente existe un enorme y creciente mercado para los productos de las nacionalidades minoritarias. Necesariamente por su producción la fábrica es un centro de interés para la comunidad. En particular los diseños e ideas de productos son aportados por la comunidad. La propia experiencia previa de Han había sido la del comerciante que recorre el norte y el suroeste de China, experiencia que según expresó le había brindado una perspectiva más amplia que las que tenían las personas en Qinghai.

El gerente Ma dirige una fábrica de pasta de pimiento ají en Gaizi²¹. La producción de pasta de pimiento ají es una industria principal en Gaizi, donde existen otras tres plantas de la competencia, aunque la del gerente Ma es la más grande. Él compra el pimiento ají a las cinco aldeas cercanas y produce tres líneas de productos que luego son comercializados ampliamente en el noroeste de China: aderezo para carne, pasta de espino de heno y pasta de pimiento ají. Él cree que su competencia viene de Sichuan, Anhui y Gansu. Según el gerente Ma el secreto del éxito de la fábrica ha sido la excelencia de los pimientos ajíes de Xunhua, cultivados en su suelo y con el clima especial de la zona y el activismo del pueblo Salar de la región. Al mismo tiempo reconoció que la 'producción de pimiento ají forma parte de la pobreza' y fue impulsada para ayudar a su aldea nativa. 'Al igual que nuestros antepasados cuando por primera vez llegaron aquí, aprovechamos los recursos disponibles de la mejor manera posible'.

17 Entrevistado en Gaizi, 4 de agosto de 2002.

18 Entrevistado en Gaizi, 4 de agosto de 2002.

19 Desafortunadamente, más tarde después del almuerzo opacó su conocimiento del mundo, cuando comentó que él había 'disfrutado mucho la torta de chocolate espeso y los Alpes la última vez que visitó Australia'. Una clara referencia a la otra Australia que queda al lado de Suiza y que fue la cuna de W.A. Mozart.

20 Entrevistado en Gaizi, 5 de agosto de 2002.

21 Entrevistado, 6 de agosto de 2002.

Han Zhanxiao era un folklorista muy conocido antes de la prohibición de las costumbres y prácticas Salar a finales de la década de los cincuenta²². Junto con su familia ahora produce bordados Salar para fines ceremoniales, así como otros instrumentos musicales y objetos seculares. En la década de los cincuenta era un músico folklorista y partió de Xunhua a Beijing y al Instituto Central de Nacionalidades. Luego de dejar la prisión al final de la Revolución Cultural comenzó a trabajar nuevamente en el Festival Folklórico de Beijing y viajó por toda la RPC. Para la época en que se jubiló y regresó a Xunhua en los años noventa, se dio cuenta de 'la necesidad de crear y representar nuestra nacionalidad. Comprendí esta carencia particularmente después de una visita al interior de Mongolia. Necesitamos imágenes y símbolos para representar la identidad Salar en el mundo exterior y en nosotros mismos'. Como consecuencia de estas ideas formó la empresa de folklore familiar.

Mujeres empresarias en Qiongsan

El tercer ejemplo del control de la cultura regional para apoyar el cambio económico y el desarrollo de los negocios es la experiencia de las mujeres empresarias en Qiongsan, Hainan. La isla Hainan formaba parte de la provincia de Guangdong hasta que alcanzó su status de provincia en derecho propio en 1988. Simultáneamente, Hainan pasó a ser Zona Económica Especial [ZEE] junto a Shenzhen y las otras tres SEE al sur de China. La meta de desarrollo (implementada desde arriba hacia abajo y dirigida en gran medida por intelectuales de Beijing enviados a Hainan con este propósito (Brodsgaard, 1998:189; Chongyi, Goodman, 1998:342) fue crear una posición en Hainan como isla tropical del mar del sur de China y abrir la isla ampliamente a las influencias del comercio extranjero. El resultado fue significativo y muy rápido se inició la inversión extranjera, los créditos y la actividad comercial. Hainan obtuvo la reputación de ser una sociedad prácticamente incontrolable: el equivalente en la RPC del Lejano Oeste donde 'todo está permitido', particularmente en el ámbito social. El crecimiento económico fue acelerado hasta principios de los noventa cuando la sobreinversión en el sector inmobiliario generó una burbuja que estalló dramáticamente y condujo a un estancamiento del desarrollo.

La provincia de Hainan es una sociedad muy compartimentalizada que tiene cinco comunidades diferentes, cada una de ellas compitiendo por su visión de la identidad y autonomía de la isla. Un fuerte sentimiento histórico (especialmente en torno

a las experiencias del periodo posterior a 1949) la identidad étnica, la diferencia lingüística, así como las posiciones claramente definidas en cuanto a la geografía económica y economía política en Hainan se han mezclado para crear grandes comunidades autoidentificadas y autocontenidas. De los 7 millones de habitantes de Hainan, cerca de dos millones tienen el hainanés como idioma materno y son los descendientes de una migración constante desde tierra firme hasta Hainan durante varios siglos hasta 1949. Hay un millón de Li, la isla de los aborígenes, y pequeños grupos de hablantes de zhuang, miao y cantonés de la tierra firme próxima al norte, que también han permanecido en Hainan por varios siglos.

La mayoría de la población de la isla pertenece a tres comunidades casi del mismo tamaño que han migrado a la zona desde 1949 (Bao, 2000; Rushes, 2004). La primera es la de los 'Antiguos Peninsulares' que llegaron inmediatamente después de la formación de la RPC para garantizar el control político de la península. La segunda es la de los chinos de Ultramar que se exilaron en un lugar más seguro luego de ser expulsados del sudeste de Asia durante los difíciles años de las décadas de los cincuenta y sesenta. La tercera comunidad es la de los 'Nuevos Peninsulares' que son aquellos que han llegado a Hainan a finales de los ochenta o noventa o que llegaron acompañados de sus familias. Muchos de los que inmigraron en aquella época lo hicieron atraídos por las oportunidades económicas, pero hubo también un número considerable de inmigrantes provenientes del norte de China que estaban preocupados por las posibles consecuencias en Beijing y las áreas adyacentes después de los acontecimientos de mayo-junio 1989. El poder político y económico lo ejercen mayormente las dos comunidades peninsulares (Chongyi, Goodman, 1997:53). La mayoría de los hainaneses siguen excluidos de las altas posiciones con la justificación de que no hablan el chino moderno estándar apropiadamente y de una particular ley draconiana de 'prohibición de localidad' que prohíbe que grupos directivos mayores de la misma localidad sirvan juntos en alguna unidad administrativa determinada (Jiang, 1989)²³.

Las dos comunidades peninsulares viven casi exclusivamente en la capital provincial, Haikou, cuyo tamaño se ha más que duplicado por la incorporación a su territorio de la provincia vecina de Qiongsan en 2002, es ahora la Gran Haikou. Originalmente, Qiongsan era mucho más importante que Haikou. A partir de la época de la Dinastía Tang, Qiongsan se convirtió en la ciudad principal de la isla de Hainan. Haikou era el puerto. Esta relación siguió igual aun bajo el gobierno del

22 Entrevistado en Gaizi, 7 de agosto de 2002.

23 En la época del imperio había una 'ley de prohibición' que impedía que los oficiales prestaran servicio en su lugar de nacimiento o donde tuvieran cualquier tipo de relación particular, así como un familiar en servicio. See T'ung-tsu Ch'u Local Government in China under the Ch'ing Stanford University Press, 1962, p.21.

PCC, hasta mediados de la década de los cincuenta. El cambio de centro de gravedad político en Hainan probablemente se produjo con la destitución de Feng Baiju que había estado residenciado en Qiongsan. Feng fue por mucho tiempo el líder del PCC en Hainan y tiene una historia que incluye el establecimiento de la base aérea más grande del PCC en el centro de la isla (y con el apoyo de Li) desde 1927 hasta 1949. A medida que el PCC buscó centralizar la autoridad política, hubo una serie de enfrentamientos entre Beijing y los líderes políticos locales –siendo Feng uno de ellos– lo que llevó a estos últimos a experimentar dificultades, incluso cuando lograron evadir algunas penalidades aún más serias (Teiwes, 1966).

Después de décadas de caos administrativo entre las dos ciudades vecinas, vino la creación de la Gran Haikou. Existía, por ejemplo, la degradación del medio ambiente porque las dos ciudades no podían compartir la prestación del servicio de sistemas de alcantarillados y las aguas de desecho simplemente eran lanzadas de una ciudad a la otra. El servicio postal había colapsado por completo y en 2001, el gobierno de la ciudad de Haikou expropió más de cien taxis en Qiongsan, alegando que eran un obstáculo para el sistema de taxis de Haikou. El gobierno de la ciudad de Qiongsan apeló esta decisión ante el gobierno provincial y exigió una compensación para Haikou (Weizhi, 2002).

Aun cuando se acepte lo novedoso de las nuevas disposiciones administrativas, las entrevistas realizadas en Qiongsan un par de años antes del establecimiento de la Gran Haikou, nos han confirmado la difícil historia del pasado²⁴. Los entrevistados mostraron un orgullo considerable por la identidad de Qiongsan. Cerca del 40% de los entrevistados consideraron la ‘gloriosa historia’ de Qiongsan como una ventaja económica, principalmente porque ven sus lugares históricos más como atractivos turísticos. Alrededor del 30% consideró que Qiongsan había prosperado más financieramente desde su incorporación a la capital provincial. Al mismo tiempo, alrededor del 30% todavía veía a Qiongsan como una entidad separada y hablaban de ‘su ubicación cerca de la capital provincial’. Por otra parte, cerca de dos tercios consideró que el desarrollo de la Gran Haikou ha sido en general una desventaja para el desarrollo de Qiongsan.

La industria regional, según su punto de vista, se vio afectada en su rendimiento, especialmente porque los procesos de planificación de Haikou pusieron a Qiongsan en desventaja y además generaron discontinuidades (necesarias). Desde antes

de 2002 ha existido un plan para el desarrollo industrial de Qiongsan y un proyecto para desarrollar un nuevo distrito industrial. Estos proyectos se encuentran todos prorrogados. Generalmente existe la impresión de que la calidad de los servicios administrativos de Qiongsan ha desmejorado y el ambiente de seguridad pública empeorado.

La migración es la clave para comprender el desarrollo de la Qiongsan contemporánea y se ha convertido en la metáfora clave para la creación de su identidad regional. Como se mencionara anteriormente, aunque existen algunos grupos de hainaneses nativos en Qiongsan, especialmente en sus distritos rurales, la población está asombrosamente compuesta por peninsulares nuevos o antiguos. Una gran proporción de la población local está conformada también por antiguos peninsulares que se mudaron desde otros pueblos y regiones alrededor de la isla a Qiongsan y Haikou en busca de trabajo, por la relativa desaceleración económica de la última década (hasta el año 2004, cuando se realizó el trabajo de campo en Hainan (Hainan sheng, 1998). Dos tercios de las mujeres empresarias entrevistadas en Hainan han emigrado a Hainan desde 1988, y el resto han sido antiguos peninsulares divididos casi en partes iguales entre aquellas familias que inicialmente se establecieron en Qiongsan y las que se establecieron en otro sitio, pero que recientemente se han mudado a Qiongsan. Seis de las mujeres empresarias eran solteras. Para las que eran casadas, la misma proporción de pasado migratorio aplicaba para los esposos. Sólo tres de las mujeres estaban casadas con esposos hainaneses. La migración en toda la RPC se indica por la distribución de las provincias de origen de las mujeres y sus esposos, aunque hubo un gran número de Hubei y Jiangxi en la muestra.

Cuando se les preguntó sobre su migración a Qiongsan es evidente que los lazos familiares juegan un papel importante. Alrededor de un 25% se mudó antes del matrimonio y en todos los casos ya tenían a un hermano o hermana viviendo en la isla. Seis de las mujeres se fueron junto con sus esposos a Qiongsan en busca de mejores oportunidades económicas y dos se fueron después de que sus esposos ya se habían establecido en el lugar.

También es evidente que las redes de interrelaciones sociales entre los pueblos natales y las aldeas también fueron importantes para determinar la migración y el desarrollo de nuevas empresas. Tres de las parejas de inmigrantes, de las que las esposas fueron entrevistadas, provenían todas de la misma

24 Se realizaron 63 entrevistas a mujeres empresarias con el patrocinio de la división regional de la Federación de Mujeres y diez entrevistas a oficiales de la región.

aldea en Jiangxi, y todas tenían tiendas de ropa en la misma calle en Qiongsan. En las entrevistas, las esposas revelaron que la mayoría de las personas en sus aldeas de origen en Jiangxi estaban dedicadas a la manufactura de ropa y que era una costumbre para ellas venirse para Qiongsan²⁵. Para dar otro ejemplo: una mujer de la provincia de Zhejiang que tiene una tienda óptica en Qiongsan nos dijo que 'El ochenta por ciento de las tiendas ópticas en Haikou son de personas de nuestro pueblo. La mayoría de los inmigrantes de Zhejiang se dedican al negocio de venta de lentes al menudeo o al por mayor'²⁶.

La mayoría de las mujeres empresarias que eran nuevos peninsulares se dedicaron al sector de servicio después de la inmigración a Hainan. Entre los negocios se encontraban salones de belleza, arte y diseño, fábrica de ropa, tiendas de ropa, venta de pólizas de seguros, restaurantes y tiendas de óptica, así como lo que no se podía evitar en Hainan, la venta de bienes inmuebles. No es sorprendente que el sector de servicios se haya convertido en el más productivo de la economía de Hainan (38 por ciento del PIB), porque ya los planificadores lo habían previsto en 1988 (Hainan Province Statistical bureau, 2004), aun cuando las empresas de las mujeres de negocios entrevistadas eran por lo general de pequeña escala.

Es evidente que las personas ya no andan cruzando el estrecho desde tierra firme como ocurrió a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa. Sin embargo, la muestra de entrevistas sugiere que para uno de los grupos sociales Hainan todavía representa el paraíso seguro y la oportunidad de una nueva vida: un papel que ha jugado no sólo durante el período posterior a 1949, sino que también ha sido bastante constante aun después del establecimiento de la RPC. A pesar de que la evidencia pueda resultar ecológicamente ilógica, en la muestra de entrevistas hay un gran número de mujeres que se trasladaron a Hainan después de haberse divorciado, buscando un nuevo comienzo para sus vidas.

La Sra. Fang, una de las entrevistadas, se vino desde Beijing a Qiongs. De 51 años de edad cuando fue entrevistada, la Sra. Fang se había divorciado de su esposo a principio de la década de los ochenta. A principios de la década del noventa recibió una invitación para administrar un restaurante en Haikou. Durante la marea baja de la economía de Hainan el dueño retiró su dinero del negocio y se fue de Hainan. La Sra. Fang y un socio compraron el negocio. En 1998 el socio también retiró su dinero y la Sra. Fang invirtió 40.000 *yuanes* para convertirse en

única propietaria del negocio. Desde entonces, el negocio no ha traspasado los sueños de la avaricia. En comparación con sus vecinos más espléndidos, su negocio ha permanecido bastante pequeño y humilde. De todos modos, la Sra. Fang todavía se las ingenia para pagar los sueldos a sus ocho empleados y para pagar los costosos gastos de los estudios universitarios de su hijo en Canadá. En sus propias palabras, la vida de una mujer soltera no es nada fácil. 'Si fuera posible, elegiría ser hombre en mi próxima vida'. Los clientes se niegan a pagar sus deudas y los empleados se resisten a mi autoridad, 'sólo porque soy mujer'. Fang tiene una pobre opinión sobre los hainaneses, aunque ha vivido en la isla por casi 15 años. A pesar de las dificultades, la Sra. Fang todavía es capaz de aprovechar las oportunidades que ofrece la región: 'Como ya he cometido el error', prefiero dejarlo para mí'²⁷.

Otra entrevistada, también divorciada, la Sra. Ma, vino de la provincia de Guizhou después de que se divorció. Para el momento de la entrevista era una mujer en sus cuarenta años, antes de inmigrar a Hainan, había sido dirigente de nivel medio en una empresa en Guiyang. Su primer trabajo en Hainan fue como gerente de un hotel cuatro estrellas. En el año 2000, pasó a ser un agente senior de seguros. En cuatro años, ella había establecido buenas relaciones con sus supervisores y clientes y le iba tan bien en el negocio que se ganó varios premios por ventas. Para la Sra. Ma la familia no era una gran carga de trabajo: tenía una persona ocasional que la ayudaba con las tareas del hogar y su hermana trabajaba en Guangzhou de asistente de un abogado. La Sra. Ma eligió deliberadamente olvidarse de su matrimonio anterior. 'Eso fue hace mucho tiempo; ya ni siquiera lo recuerdo'.²⁸

Para los fines de esta evaluación del desarrollo de la cultura regional en Qiongsan, el género no ha sido necesariamente un punto focal, aunque el material de fuente ha sido tomado de un estudio de mujeres empresarias. No obstante, es interesante destacar que la mayoría de las personalidades famosas en la historia de Hainan son mujeres. Entre éstas se incluyen las mujeres del Destacamento Rojo de Mujeres que se hizo famoso después de 1949 y las del Ballet Revolucionario Moderno de Jiang Qing por su papel en la conquista del poder del PCC; así como las hermanas Song –Song Ailing, Song Qingling y Song Meiling. Siempre se argumenta que son las mujeres capaces quienes le han brindado a la isla su 'civilización maternal' [muxing wenming] y se pone énfasis en la 'suave, tranquila y natural' belleza, según el escritor y académico Yu Qiuyu (Chongyi, 1999: 1044).

25 Entrevista, Qiongsan, 30 de abril de 2005.

26 Entrevista, Qiongsan, 10 de mayo de 2005.

27 Entrevista, Qiongsan, 13 de mayo de 2005.

28 Entrevista, Qiongsan, 27 de noviembre de 2004.

Los visitantes siempre se extrañan al ver la dimensión de la fuerza laboral de mujeres en Hainan. Empleos que normalmente en cualquier otra parte de la RPC se consideran exclusivos para 'hombres', tales como carnicero y carretero son realizados a menudo por mujeres (Yifang shuitu yang yifang ren 2004–2007). Una explicación local para este fenómeno es que 'tradicionalmente' los hombres solían sostener a la familia trabajando en la pesca. Cuando ellos salían al mar a pescar, sus esposas se veían forzadas a cargar con todas las tareas de ellos, así como cuidar de la familia. La tradición se arraigó tanto que aun cuando los hombres no siguieron pescando más, sus esposas seguía manteniendo su papel como trabajadoras fuera del hogar. Obviamente, existe evidencia histórica de la actitud facilista y cómoda ante la vida de los hombres de Hainan. La tradición de [Laobacha (Té del Padre Viejo)] casas de té para hombres es particular de Hainan. Aquí se reunían los hombres y podían pasar todo el día sentados muy cómodamente echándose aire unos a los otros. Esta costumbre hizo que en 2005 uno de los representantes ante la Asamblea Popular de Hainan se atreviera a sugerir que los hombres de Hainan deberían tratar mejor a las mujeres y tomar un papel más activo en la producción y el hogar' (Hinews, n:d).

Entre las mujeres empresarias entrevistadas en Qiongshan hubo algunos comentarios bastante ásperos sobre los hombres de Hainan y sus actitudes ante el trabajo y la familia. Una gran proporción comentó que 'los hombres de Hainan no trabajan' o 'los hombres de Hainan son perezosos' y 'los hombres de Hainan no saben cuidar de sus esposas'. Una mujer empresaria de la provincia de Hubei dijo (con un tono de tristeza) que su esposo (también de Hubei) ya había aprendido los 'hábitos indeseables de los hombres de Hainan'²⁹.

Narrativas del cambio

Tres ejemplos de la relación entre cultura regional, por una parte, y cambio económico y desarrollo comercial, por otra, no pueden ser representativos por sí mismos, especialmente porque existen diferencias evidentes de clase, origen étnico y

género entre los empresarios EPA en Taiyuan, Salar; empresarios en Xunhua y mujeres empresarias en Qiongshan. Al mismo tiempo, estos ejemplos juntos pueden servir para sostener el argumento de que es necesario disgregar la cultura de la RPC; aun así definir cultura en términos de las narrativas locales de cambio, como se ha intentado hacer en este estudio, evidentemente implica sus riesgos. Aunque la distinción puede ser más regional que no serlo, ciertamente existen otras influencias culturales tanto en términos de la iniciativa económica (clase social y prácticas comerciales, por ejemplo) y como también en términos de la tradición confuciana y las prácticas tanto del estado chino como de la alta cultura.

Hasta qué punto las influencias culturales adicionales pueden a largo plazo ser consideradas como parte de la cultura(s) china, no es sólo un proyecto en curso sino que depende necesariamente de quién está contando la historia; y la dinámica sociopolítica de cómo lo están haciendo y con qué objetivos. Los tres casos presentados sugieren que la política sigue siendo una parte esencial de este proceso. El partido-estado es central en cada caso, pero de manera diferente. En Taiyuan la narrativa emergente de cambio estuvo auspiciada por el estado desde sus comienzos. En Xunhua, la identidad Salar ha sido elaborada por la comunidad Salar, aunque es evidente que ha contado con la aprobación del partido-estado regional y provincial. En Qiongshan, el estado ha sido menos dinámico, pero dispuesto a aceptar las nuevas narrativas de cambio regional de sus esposas empresarias.

Las narrativas de cambio regionales están siempre en constante cambio, aun cuando el ritmo de cambio pueda disminuir algunas veces, así como los intereses sociales, políticos y económicos interactúan de forma variable. En este proceso la actividad socioeconómica cautiva y da forma a la cultura regional así como también la cultura al comportamiento económico. Disgregar a China es un ejercicio interesante. Resaltar el significado de la cultura de modo regional puede, aunque a largo plazo, resultar de gran utilidad para comprender la dinámica del estado y de la sociedad.



²⁹ Entrevista, Qiongshan, 3 de diciembre de 2004.

Referencias bibliográficas

- (S / A). (1996). "The Shanxi Construction Bank's credit strategy and selection of industries for support", en *Touzi daokan*. 1 de Febrero, (1), 9.
- (S / A). (1999). 1949 –1999 *Shanxi wushi nian*. [Fifty years of Shanxi 1949 – 1999]. Zhongguo tongji chubanshe. Beijing, 700 – 155, (Taiyuan data).
- (S / A). (2002). "Zhong Weizhi 'Da Haikou Zhengjiu Hainan' ["Would a Greater Haikou save Hainan?"] en *The Economic Observer*. Octubre 22. disponible en: <http://www.eobserver.com.cn/ReadNews.asp?NewsID=1940>
- (S / A). (2004). *Yifang shuitu yang yifang ren, Hainan nüren mianmian guan*. disponible en: http://hq.xinhuanet.com/news/2004-07/20/content_2522835.htm
- Bao, W. (2000) "1985–1988: jiqing niandai" ["1985–1988: Years of passion"] en *Nanfeng Chuang* (South Wind Window), 4.
- Breslin, S. (ed.) (1989). "Shanxi: China's Powerhouse", en David S G Goodman. *China's Regional Development*. London, Routledge.
- Brodsgaard, K. (ed.) (1998). "State and Society in Hainan: Liao Xun's Ideas on "Little Government, Big Society"" en K. E. Brodsgaard y D. Strand. *Reconstructing Twentieth Century China: State Control, Civil Society and National Identity*. Clarendon Press, Oxford, 189.
- China Statistical Yearbook. (1998). *Zhongguo tongji nianjian*, [1998 China Statistical Yearbook] Zhongguo tongji chubanshe, Beijing, 419.
- (1999). *Zhongguo tongji nianjian 1999* [1999 China statistical yearbook]. Zhongguo tongji chubanshe. Beijing, 57 y 62.
- (1999). *1949–1999 Shanxi wushi nian* [Fifty Years of Shanxi 1949–1999] Zhongguo tongji chubanshe, Beijing, 465, 482.
- Chongyi, F. (1999). "Seeking lost codes in the wilderness: The search for a Hainanese Culture", en *The China Quarterly*, (160), 1044.
- Chongyi, F. y Goodman, D. (ed.) (1997) "Hainan: communal politics and the struggle for identity" en David S G Goodman. *China's Provinces in Reform: Class, community and political culture*. Routledge, London, 53.
- (ed) (1998). "Hainan in Reform: Political Dependence and Economic Interdependence" en Peter T. Y. "Chuanghai qiang: chuanghai ren de guangrong yu mengxiang" ["The Go-to-Hainan Wall: Dreams of glory"] disponible en: www.hntqb.com/news/read.php?news_id=14596&news_class_code=12
- Ch'u, T. (1962). *Local Government in China under the Ch'ing*. Stanford University Press, 21.
- Clissold, T. (2006). *Mr. China*. Collins, New York.
- Fitzgerald, J. (1994). "Reports of my death have been greatly exaggerated": the history of the death of China", in David S. G. Goodman and Gerald Segal. *China Deconstructs*. Routledge, London, 21.
- Fuguo, H. (1996). "Quanmian guanche dang de jiben lilun he jiben luxian wei shixian xingjin fumin de kuashijie mubiao er fendou" ["Fight to ensure the global goal of *A Prosperous Shanxi and a Wealthy People* through thoroughly implementing the CCP's basic theories and policies"] en *Qianjin*. (2), 10.
- Gillin, D. (1967). *Warlord Yen Hsi-shan in Shansi Province, 1911–1949*. Princeton University Press.
- Goodman, D. (1995). "Collectives and Connectives, Capitalism and Corporatism: Structural Change in China" en *The Journal of Communist Studies and Transition Politics*, Marzo, 1 (1).
- (ed.) (1997). "China in reform: The view from the provinces", en David S G Goodman. *China's provinces in reform: class, community and political culture*. Routledge, London, 115.
- (1999) "King Coal and Secretary Hu: Shanxi's Third Modernisation", in Hans Hendrischke and Feng Chongyi, *The Political Economy of China's Provinces: comparative and competitive advantage*. Routledge, London.
- (2000). *Social and Political Change in Revolutionary China*. Rowman & Littlefield, New York.
- (ed) (2004). "Localism and entrepreneurship: History, identity and solidarity as factors of production", en Barbara Krug. *China's Rational Entrepreneurs: The development of the new private business sector*. Routledge, London, 139.
- (2004). "Qinghai and the Emergence of the West: Nationalities, communal interaction and national integration" en *China Quarterly*, Junio, (178), 379.
- (2005) "Exiled by Definition: The Salar in Northwest China" en *Asian Studies Review*. December, 29, (4), 325.

- (ed.) (2006). "Regional interactions and Chinese culture: openness, value change and homogenisation", en James Goodman. *Regionalization, Marketization and Political Change in the Pacific Rim*. Universidad de Guadalajara Press.
- Gold, T. Guthrie, D. y Wank, D. (ed.) (2001). *Social Networks in China: Institutions, Culture, and the Changing Nature of Guanxi*. Cambridge University Press.
- Guo, Y. (2003). *Cultural Nationalism in Contemporary*. Routledge, London.
- "Hainan de Yimin" ('Migrants in Hainan') disponible en <http://www.hn.chinanews.com.cn/html/hainanxt/103.html>.
- Hainan sheng (Hainan Province) disponible en: http://www.cpirc.org.cn/rdzt/rd_gs_detail.asp?id=685
- Hainan Statistical Yearbook (2004) "Hainan Province Statistical bureau" en *Hainan tongji nianjian 2004* (Hainan Statistical Yearbook 2004). Beijing, Tongji Chubanshe, 40.
- Hinews. (n.d). Disponible en: http://www.hinews.cn/pages_xw.php?xuh+33945
- Jacobs, J. (1980). *Local Politics in a Rural Chinese Cultural Setting*. Contemporary China Centre, ANU.
- Jiang, C. (1989) "New move in Hainan: avoidance system for cadres" en *Ban Yue Tan*, (15).
- Jianshi, S. (ed.) (1982). *Salazu jianshi* [Concise History of the Salar Nationality] Xining, Qinghai renmin chubanshe, 3.
- Kenneth Keng, C. (2001). "China's future economic regionalization", en *Journal of contemporary China*. November 10, 10, 587.
- Kenneth Keng, C. (2006). "China's Unbalanced Economic Growth", in *Journal of Contemporary China*, February, 15, 183.
- Lijun, J. (1998). "'Hongmaozi" zhende ganzhaima?" ["Has the "Red Cap" really been removed?"] en *Shanxi fazhan dabao* [Shanxi Development Herald] 19 May, 2.
- Luo, Y. (2000). *Guanxi and Business*. World Scientific Publishing Company.
- Nee, V. (1992). "Organisational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China" en *Administrative Science Quarterly*, 37, (1), 237.
- Ping Chen, X. y Chen C. (2004). "On the Intricacies of the Chinese Guanxi: A Process Model of Guanxi Development" en *Asia Pacific Journal of Management*, 21.
- Provincial China. (1998). "The 1997 Statistical Yearbook in Provincial Perspective", en *Provincial China*, Mayo, (5), 85-86.
- Pye L. (1981). *The Dynamics of Chinese Politics*. Oelgeschlager, Gunn & Hain Cambridge, Mass.
- Shanxi Statistical Yearbook (1998) *Shanxi tongji nianjian 1998* [1998 Shanxi Statistical Yearbook] Zhongguo tongji chubanshe, Beijing, 26 y 211.
- Shih, C. (2002). *Negotiating Ethnicity in China*. Routledge, London.
- Teiwes, F. (1966). "The Purge of Provincial Leaders, 1957-1958" en *The China Quarterly*, Julio, (27), 14.
- Tilly, C. (ed.) (2001) "Welcome to the Seventeenth Century", en Paul Dimaggio. *The Twenty-first-Century firm: Changing Economic Organization in internacional Perspective*. Princeton University Press, 200.
- Young, S. (1989). "Policy, Practice and the Private Sector in China" en *The Australian Journal of Chinese Affairs*, (21).
- Wei, M. Jianzhong, M. y Stuart K. (ed.) (2001). *Folklore of China's Islamic Salar Nationality*. Lewiston, Edwin Mellen, 33.
- Wingfield Hayes, R (2005). "China's modern power house". BBC, News. disponible en http://news.bbc.co.uk/2/hi/programmes/from_our_own_correspondent/4298284.stm.
- Wong, Y. y Leung, T. (2001). *Guanxi Relationship Marketing in a Chinese Context*. Haworth Press.