CARLOS ALBA VEGA | GUSTAVO
LINS RIBEIRO | GORDON MATHEWS

La globalización **desde abajo**

La otra economía mundial



ECONOMÍA



CARLOS ALBA VEGA es doctor en ciencias sociales por la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París. Ha sido profesor-investigador en varias universidades de México y el extranjero. Desde 1989 es profesor e investigador en el Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de México. Ha escrito diversos libros y artículos publicados en varios idiomas sobre la pequeña industria y el sector informal, los impactos regionales de la crisis mexicana, la historia y el desarrollo industriales y los empresarios de diversas regiones de México y sus relaciones con el Estado.



GORDON MATHEWS es profesor de antropología en la Universidad China de Hong Kong. Entre otros libros, ha escrito Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions (2011) y Global Culture / Individual Identity: Searching for Home in the Cultural Supermarket (2000).



GUSTAVO LINS RIBEIRO es investigador senior en el Departamento de Antropología de la Universidad de Brasilia, es parte del Programa de Excelencia de Académicos Invitados de la Universidad Iberoamericana de la Ciudad de México y ocupa la cátedra Ángel Palerm en la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Ha escrito y coordinado cerca de 20 libros en portugués, español e inglés, entre ellos, Outras globalizações . Cosmopolíticas Pós-imperialistas (2014), Postimperialismo. Cultura y política en el mundo contemporáneo (2003) y World Anthropologies: Disciplinary Transformations within Systems of Power (2006, editado con Arturo Escobar).

SECCIÓN DE O BRAS DE E CONOMÍA

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Traducción

MARIO A. Z AMUDIO V EGA

La globalización

desde abajo

LA OTRA ECONOMÍA MUNDIAL

CARLOS A LBA V EGA

GUSTAVO L INS R IBEIRO

GORDON M ATHEWS

(coordinadores)



EL COLEGIO DE MÉXICO

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

Primera edición en inglés, 2012

Primera edición en español, 2015

Primera edición electrónica, 2015

Foto: Ximena Alba Villalever

Diseño de forro: Laura Esponda Aguilar

Título original: Globalization from Below: The World’s Other Economy ,

Routledge, 2012

D. R. © 2015, El Colegio de México

Camino al Ajusco, 20; 10740, México, D. F.

D. R. © 2015, Fondo de Cultura Económica

Carretera Picacho-Ajusco, 227; 14738 México, D. F.

Empresa certificada ISO 9001:2008

www.fondodeculturaeconomica.com

Comentarios:

editorial@fondodeculturaeconomica.com

Tel. (55) 5227-4672

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra, sea cual fuere el medio. Todos los contenidos que se incluyen tales como características tipográficas y de diagramación, textos, gráficos, logotipos, iconos, imágenes, etc. son propiedad exclusiva del Fondo de Cultura Económica y están protegidos por las leyes mexicana e internacionales del copyright o derecho de autor.

ISBN 978-607-16-3218-0 (ePub)

Hecho en México - Made in Mexico

SUMARIO

Prefacio , por Keith Hart

Introducción. ¿Qué es la globalización desde abajo? , por Gordon Mathews y Carlos Alba Vega

Primera parte

LA CARTOGRAFÍA DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Rutas, eslabones y leyes

I. El derrotero de la nueva ruta de la seda entre Yiwu y El Cairo, por Olivier Pliez

II. “Vienen de China”. Los CD piratas en México desde una perspectiva transnacional, por José Carlos G. Aguiar

III. Ciudad del Este y los circuitos brasileños de distribución comercial, por Fernando Rabossi

IV. El neoliberalismo y la globalización desde abajo en las Mansiones Chungking, Hong Kong, por Gordon Mathews

V. Los ilegalismos y la ciudad de São Paulo, por Vera da Silva Telles

Segunda parte

LA PERSONIFICACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Empresarios, comerciantes y vendedores ambulantes

VI. Los pequeños capitalistas de Hong Kong que invierten en China. Tolerancia a los riesgos, entornos de inversión inseguros, éxito y fracaso, por Alan Smart y Josephine Smart

VII. De la ropa de segunda mano a los cosméticos. Las empresarias filipinas de Hong Kong llenan las brechas del comercio transfronterizo, por B. Lynne Milgram

VIII. Los “comerciantes hormiga” mexicanos de la región de El Paso y Ciudad Juárez. Las tensiones entre la globalización, el aumento de la seguridad y los nuevos regímenes de movilidad, por Mélissa Gauthier

IX. Los comerciantes africanos en Guangzhou: rutas, razones, ganancias, sueños, por Yang Yang

X. A la sombra del centro comercial. El comercio ambulante en la Calcuta globalizada, por Ritajyoti Bandyopadhyay

XI. El localismo se topa con la globalización en un mercado callejero estadunidense, por Robert Shepherd

XII. La política local y la globalización desde abajo. Los líderes de los vendedores ambulantes de las calles del centro histórico de la Ciudad de México, por Carlos Alba Vega

Conclusión. La globalización desde abajo y el sistema mundial no hegemónico , por Gustavo Lins Ribeiro

Acerca de los autores

Índice analítico

Índice general

PREFACIO

KEITH H ART *

LA GRAN TRANSFORMACIÓN

Estamos formando una sociedad mundial a la que hemos llamado “globalización”, aunque no hay nada inevitable en ello. Ya antes de 1914 tuvo lugar una globalización a una escala similar que después fue revertida por una época de guerras y revoluciones. La sociedad mundial emergente es el nuevo universal humano; no una idea, como las versiones católica o burguesa que la antecedieron, sino el hecho de que 7 000 millones de seres humanos vivamos juntos en este planeta. Necesitamos urgentemente encontrar nuevos principios de asociación que hagan habitable nuestro mundo. Con el propósito de abordar esa tarea, imagino la historia mundial moderna como una secuencia de tres siglos, de 1800 a 2100, cada uno marcadamente diferente de los otros. En realidad, si en el siglo XXI se repite el patrón del siglo XIX , o el del siglo XX , no habrá un siglo XXII .

En 1800 la población mundial era aproximadamente de 1 000 millones de personas, y en esa época sólo 3% de ellas vivía en ciudades, mientras que el resto vivía de la extracción de sus medios de vida de la tierra; y los animales y las plantas eran la fuente de casi toda la energía producida y consumida por los seres humanos. Un poco más de 200 años más tarde, la población mundial ya había alcanzado la cifra de 7 000 millones de seres humanos, y la proporción de los que ahora viven en las ciudades es aproximadamente de la mitad. Ahora, las fuentes inanimadas transformadas por las máquinas representan el grueso de la producción y el consumo de energía. Durante la mayor parte de ese periodo transcurrido la población humana ha estado creciendo a una tasa anual promedio de 1.5%; las ciudades, a 2% anual, y la producción de energía, aproximadamente a 3% anual. Esta última cifra duplica la tasa de crecimiento de la población, un indicador importantísimo de la expansión económica de los últimos 200 años. En consecuencia, muchas personas viven más tiempo, trabajan menos y gastan más que antes; pero un tercio de la humanidad sigue trabajando en los campos con sus manos, y la distribución de toda esa energía excedente ha sido terriblemente desigual: cada uno de los estadunidenses consume 400 veces más energía que el ugandés promedio.

En general, se asume que esa frenética carrera del pueblo a la ciudad es impulsada por una máquina de crecimiento económico y de desigualdad conocida como “capitalismo”; pero han surgido varias formas sociales para organizar el proceso a gran escala: imperios, Estados-nación, ciudades, corporaciones, federaciones regionales, organizaciones internacionales, mercados capitalistas, industria metalmecánica o de bienes de capital, finanzas mundiales y redes de telecomunicaciones. Hay una necesidad urgente de contar con una mayor y más eficaz coordinación social a escala mundial, y en todas partes el impulso hacia la organización local es muy fuerte. Proliferan las asociaciones con intereses especiales de todo tipo, y aquellos que se resisten a nuestra desigual sociedad suelen denigrar a las instituciones burocráticas dominantes —las preferidas entre ellas son “el Estado” y “el capitalismo”— a favor de la promoción de grupos y redes sociales autoorganizados a pequeña escala; no obstante, es inconcebible que ninguna sociedad futura de este siglo pudiese prescindir de las principales formas sociales que nos han traído hasta este lugar adonde ahora nos encontramos. En consecuencia, debemos idear la manera de combinar selectivamente los Estados, las ciudades, la gran riqueza y el resto con las iniciativas de los ciudadanos para fomentar una sociedad mundial más democrática. Un primer paso sería dejar de considerar la economía exclusivamente en función de nuestra propia nación.

Se puede pensar que el periodo de 1800 a 2100 es un drama político en tres actos impulsado por unos cambios demográficos gigantescos: en 1900 Europa (Rusia inclusive) tenía una población de 400 millones de habitantes, tres veces más que África y la cuarta parte del total mundial, o 36%, si se incluyen las tierras de la nueva colonización europea; en esa época, los europeos controlaban 80% de la superficie habitada del planeta. Se estima que para el año 2100 Asia tendrá 43% de la población mundial (por abajo del 60% actual); África, 39%, y el Nuevo Mundo, Europa y Oceanía juntos, sólo 18%. La proporción de Europa habrá disminuido de 25 a 6% en 200 años, lo cual se debe a que, aunque la mayoría de las poblaciones regionales

está envejeciendo, la de Europa lo está haciendo con mayor rapidez y únicamente los africanos están teniendo tasas de incremento comparables a las europeas del siglo XIX . Los países fabricantes asiáticos, en especial China, han reconocido la importancia de África para el crecimiento de la demanda mundial durante los siguientes 100 años, pero los europeos y los estadunidenses siguen aferrándose a un modelo de sociedad mundial en el que dan por sentada su propia dominación.

Los europeos forjaron la sociedad mundial en el siglo XIX forzando al resto de la humanidad a unirse a sus imperios, lo cual lograron principalmente gracias a la Revolución industrial que les dio una superioridad abrumadora en el transporte, las comunicaciones y el armamento, así como en la manufactura, más generalmente. Al mismo tiempo, la explosión demográfica alimentó su emigración a todos los rincones del planeta: la entidad política más poderosa que surgiría de todo ese fenómeno fue el super Estado angloindio. Las otras potencias europeas se vieron obligadas a reaccionar a esa dominación —los franceses en Egipto, los rusos en Afganistán y los alemanes en Persia— y, de esa manera, sembraron las semillas de la primera Guerra Mundial.

Entonces, ¿qué ocurrió en el siglo XX ? Treinta años de guerra y depresión sugerían que el futuro del mundo se encontraba en unos Estados de varios tipos en competencia entre sí: comunista, fascista, liberal y desarrollista, lo cual culminó en la pesadilla nuclear de la Guerra Fría. Con todo, el principal acontecimiento del siglo fue la revolución anticolonial, el proceso por el que los pueblos obligados a formar parte de la sociedad mundial por los europeos durante el siglo anterior buscaron establecer su propia relación independiente con ella. En ningún lugar fue tan dramática la escala y la rapidez de esa revolución como en China, la región más abatida por la pobreza y la más violenta del mundo en el decenio de 1940, y, ahora, contendiente por el liderazgo mundial. El impacto del desarrollo de la India sobre la sociedad mundial desde el fin de la Guerra Fría ha sido casi igual de dramático; pero la liberación de los flujos mundiales del dinero y la información en los últimos 30 años ha provocado nuevamente una desigualdad y una inestabilidad extremas en la economía mundial a semejanza de lo ocurrido durante la época del imperialismo financiero anterior a la primera Guerra Mundial.

La administración económica nacional se ha ido deshaciendo desde que el dólar abandonó el patrón oro en 1971. El circuito monetario se ha alejado progresivamente de la política y la magnitud de la producción ha aumentado exponencialmente; pero las consecuencias económicas de la falta de coherencia entre los controles nacionales y las finanzas mundiales fueron disimuladas durante mucho tiempo por el auge del crédito, que finalizó entre 2007 y 2008. Desde entonces, las sociedades de la cuenca del Océano Atlántico Norte han estado de capa caída, mientras que los países “emergentes”, como India, Brasil y China, han tenido tasas de crecimiento sostenido comparables a las anteriores de Rusia (cuyo promedio anual fue de 10% de 1890 a 1913). El mundo bipolar divergente forjado por los imperios europeos empieza a ser remplazado por una versión multipolar convergente que se asemeja al mundo del siglo XII .

La incapacidad creciente de los gobiernos nacionales para hacer frente a ese mundo ha llevado al surgimiento de federaciones comerciales regionales, como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Mercado Común del Sur (Mercosur). Originalmente, la Unión Europea fue una federación de ese tipo que siguió el sendero emprendido por Alemania a partir de la unión aduanal de un siglo antes hacia un Estado federado. El surgimiento tanto del neoliberalismo como de internet alentó sueños de que el dinero y los mercados ya no fuesen contaminados por la política. En lo individual, los Estados-nación carecen de los medios para proteger a sus ciudadanos de los fuertes vientos de los mercados mundiales; pero Europa eligió una unión con un tipo de cambio fijo que recuerda Bretton Woods y, antes, la época del patrón oro, lo cual fue poco indicado para el régimen de múltiples monedas, mercados virtuales, redes de corporaciones transnacionales y alianzas cambiantes entre los Estados que caracteriza al mundo de hoy.

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ARRIBA

La forma económica predominante del siglo XX fue una síntesis del capitalismo industrial y el Estado-nación a la que llamo “capitalismo nacional”. Se basó en una alianza entre los capitalistas y la clase terrateniente militar para contener las energías sociales de las ciudades en rápida expansión a finales del siglo XIX . Fue un intento de gestionar el dinero, los mercados y la acumulación mediante burocracias centrales en interés de los ciudadanos. El capitalismo nacional tuvo su origen en una serie de revoluciones políticas durante el decenio de 1870 y los primeros años del decenio de 1880, entre ellas la guerra civil estadunidense, la abolición de la servidumbre en Rusia, la unificación italiana y la alemana, las reformas democráticas británicas, la Restauración Meiji en Japón y la Tercera República Francesa. Karl Marx publicó El capital en esa época. Esos gobiernos establecieron nuevas condiciones legales para las corporaciones comerciales, lo cual dio comienzo a una revolución burocrática. Varias decenas de años de imperialismo financiero caracterizadas por la emigración mundial de 100 millones de europeos y asiáticos fueron seguidas por la segunda guerra de los 30 años, de 1914 a 1945, y, después, por los Estados desarrollistas que impusieron reglas estrictas a los actores económicos en los decenios posteriores a la guerra.

La actual crisis mundial no es meramente financiera, un momento en el ciclo histórico del crédito y la deuda, sino, antes bien, una nueva etapa en la historia del dinero. La desregulación ha llevado a que la política siga siendo nacional en gran medida, mientras que el circuito monetario es mundial y anárquico. Estamos siendo testigos del colapso de las formas económicas que fueron la base de la vida del mundo en el siglo XX . El capitalismo nacional se ha estado deshaciendo desde que el dólar estadunidense abandonó el patrón oro, desde que se inventaron los futuros del dinero y desde que el sistema de tipos de cambio fijos impuesto por la conferencia de Bretton Woods fue abandonado a principios de la década de 1980. El principal símbolo de esa decadencia es la actual crisis del euro, de la que se suponía que esa moneda debía proteger a los países de la Unión Europea, que antes actuaban individualmente. A medida que aumenta la necesidad de

la cooperación internacional, la desconexión entre la economía y las instituciones políticas hace que las soluciones efectivas sean inalcanzables.

De las 100 entidades económicas más grandes del planeta, dos tercios son corporaciones comerciales, la mitad de ellas mayores que ocho de los países más grandes. Habiendo comprado ya gobiernos nacionales, las corporaciones están preparándose ahora para forjar una sociedad mundial en la que ellas serían los únicos ciudadanos reales. Ese proceso lo fomentan activamente los Estados Unidos y la Unión Europea, donde se originó la mayoría de las corporaciones transnacionales. Oliver Williamson recibió en 2009 el Premio Nobel de Economía del Banco de Suecia por su desarrollo de la teoría de la firma de Ronald Coase (1937). Coase se preguntó por qué, si los mercados son eficaces, cualquier persona que trabajase por su cuenta elegiría trabajar en un colectivo, antes bien que subcontratar lo que no puede hacer mejor por sí misma. Su respuesta fue: los “costos de transacción”. Williamson considera que esa división entre lo que es interno y lo que es externo para la empresa —y, por extensión, la división social de la mano de obra en conjunto— es completamente flexible, incluidas las relaciones entre las corporaciones y los gobiernos. La fase fordista de la asimilación de los costos de transacción ha terminado, debido también en gran medida a que la revolución digital ha abaratado el costo de la transferencia confiable de la información.

Coase y Williamson imaginan un mundo en el que las compañías controlan la comercialización de sus marcas, la producción subcontratada, la logística y mucho más, y asimilan el gobierno. ¿Por qué depender de los Estados para la resolución de los conflictos? Las corporaciones también tienen que manejar conflictos internamente. ¿Por qué tienen leyes los Estados cuando lo que el mundo necesita son leyes morales? El discurso de la responsabilidad social empresarial constituye un foro para negociar los cambios de la relación entre las empresas y la sociedad. La privatización de los servicios públicos es la otra cara de esa moneda. ¿Qué clase de movilización política sería capaz de oponer resistencia a todo eso?

En las últimas décadas se ha formado una plutocracia mundial. A finales del siglo XIX se otorgó a las modernas corporaciones comerciales los derechos individuales de los ciudadanos y ahora combinan esos derechos con la responsabilidad limitada por las deudas, lo que se nos niega al resto de nosotros. Incluso los antiguos romanos limitaron el gasto de los ricos en las campañas políticas; pero la Corte Suprema de los Estados Unidos se ha negado a restringir el gasto en política de las corporaciones con el argumento de que se conculcarían sus “derechos humanos”, y ahora está considerando si sus derechos religiosos están siendo conculcados por la Ley de Protección al Paciente y Cuidado de Salud Asequible, conocida como Obama-Care . Antaño, las corporaciones comerciales acumularon su riqueza mediante la producción lucrativa de bienes industriales a precios más baratos que los de sus competidores, y ahora dependen de la extracción de rentas (transferencias autorizadas por el poder político); sin embargo, lejos de ser castigadas por robar al público, se rescata con nuestros impuestos a esas buscadoras de ganancias y se les pone como ejemplos perfectos del consumo de los superricos a los que debe adular un público que ha intercambiado la igualdad ciudadana por unos circos sin el pan (la

televisión). Ya no existe solución política alguna a nuestros problemas económicos. Es probable que finalmente surja alguna nueva forma de economía política, preludiada quizá por una guerra mundial o por el descontento cívico de las masas, pero todavía es difícil discernir su forma.

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO (Y DESDE ARRIBA)

Este libro proporciona un poderoso antídoto contra esa visión de la sociedad mundial que está siendo forjada desde la cima. No voy a repetir aquí los excelentes resúmenes de su contenido hechos por los coordinadores. El libro presenta sobre todo un testimonio del poder del realismo etnográfico. En alguna ocasión, el crítico marxista Raymond Williams identificó el “realismo” con base en tres características: revela una clase anteriormente invisible para los lectores, es contemporáneo y socava las narrativas sagradas que sostienen la sociedad desigual. La globalización desde abajo cumple ampliamente con esos tres requisitos: su ethos o escala de valores, como antes el de la “economía informal”, es el humanismo empírico: hacer visible lo invisible. Ahora bien, ¿cómo se relacionan sus descripciones con el callejón sin salida político de nuestro mundo?

La resistencia eficaz a que las corporaciones se apoderen de la sociedad exigirá alianzas selectivas entre las iniciativas autoorganizadas en la base y en las burocracias a gran escala de tipo público y privado. Como nos dijo Albert Camus en La plaga , el predicamento humano es impersonal; en nuestro mundo existen unas poderosas fuerzas antihumanas, por lo que debemos tender puentes entre los actores locales y el nuevo universal humano, la sociedad mundial. Ser humano es ser alguien que depende de condiciones sociales impersonales a las que debe encontrar sentido. En la lucha en contra de las corporaciones, necesitamos estar seguros de que somos humanos y de que ellas no lo son. El avance hacia la democracia económica no se logrará hasta que esa confusión haya sido aclarada.

Con todo, muchos activistas no estarían de acuerdo en trabajar con unas burocracias a las que consideran como el enemigo; sin embargo, la Revolución francesa fue financiada en parte por los exportadores de Burdeos y Nantes, y la Revolución italiana, por los industriales de Milán y Turín; M-pesa, de Kenya, el líder mundial del experimento de transferencias de dinero a través de teléfonos celulares, fue lanzado por una filial de la empresa Vodacom, y la compañía Hewlett-Packard ha desarrollado estaciones de investigación en regiones lejanas con el propósito de fabricar computadoras accesibles a los “4 000 millones más pobres” del mundo. La noción de una “economía popular” surgió en América Latina ya en la última década del siglo XX y llevó a nuevas coaliciones (de campesinos, trabajadores urbanos informales y sindicatos) a aliarse con los regímenes políticos progresistas. Durante el gobierno de Lula, Brasil introdujo un sistema bancario comunitario que combina el microfinanciamiento y algunas monedas complementarias con un fuerte aporte democrático local; el gobierno de Uruguay ha patrocinado un circuito alternativo de intercambio y crédito para las pequeñas y medianas empresas, llamado 3C, en el que las compañías de servicios públicos nacionales y las oficinas fiscales locales aseguran en forma de moneda la circulación de las facturas no pagadas, y una empresa sudafricana está acelerando los pagos lentos a los trabajadores

por cuenta propia mediante un sistema de compensación que permite a los bancos pagar inmediatamente 70% del valor de las facturas. Supuestamente, deseamos vivir en un mundo interconectado, pero todavía no he conocido ningún movimiento de las bases capaz de lanzar un satélite de comunicaciones. No tiene sentido hacer las cosas por sí mismo a pequeña escala, pero uno debe ser selectivo al decidir con quién va a trabajar.

Dada la preferencia de los antropólogos por anclar las estrategias económicas de las personas en la vida cotidiana de éstas, en sus aspiraciones y en sus circunstancias locales, el movimiento intelectual requerido debería ser de extensión de lo local hacia lo mundial. No se puede llegar instantáneamente a una visión del todo, pero se puede participar más concretamente en el mundo que se encuentra allende las instituciones familiares que garantizan en lo inmediato nuestros derechos y nuestros intereses. De acuerdo con Marcel Mauss y Karl Polanyi —y todos los fundadores de la teoría social moderna—, la principal manera de lograr la extensión social ha sido siempre a través de los mercados y el dinero en una variedad de formas. El dinero y los mercados son intrínsecos a nuestro potencial humano, no al antihumano. Por supuesto, deben adquirir formas que sean más propicias para la democracia económica. La antropología puede ser una nueva clase de educación política, basada en las circunstancias que las personas conocen bien, pero también puede ser capaz de abrir perspectivas más amplias. Ayuda a reconocer que el dinero y los mercados abarcan los extremos de nuestras asociaciones más inclusivas y de nuestras necesidades más íntimas. Como lo expresó Georg Simmel, el dinero ilustra nuestro potencial humano para hacer que la sociedad sea universal. Es necesario descubrir nuevos principios de la “economía”, concebidos como una estrategia específica, y articularlos y diseminarlos. Para que sea útil, una economía de estas características debe basarse en unos principios generales que guíen lo que la gente hace. No se trata únicamente de una ideología o de un llamamiento al realismo. Las condiciones sociales y técnicas de nuestra época —urbanización, transporte rápido y medios de comunicación universales— deben apuntalar toda investigación sobre la manera como se podrían hacer realidad esos principios.

LA ECONOMÍA INFORMAL SE HA APODERADO DEL MUNDO

La idea de una economía informal nació a principios de los años setenta, cuando la época de los Estados desarrollistas de la posguerra estaba llegando a su fin. Cuarenta años más tarde, según parece, la economía ha escapado ya a todos los intentos de hacerla responsable públicamente. ¿Cuáles son las formas del Estado que pueden regular un mundo del dinero que es esencialmente anárquico? La economía informal empezó como una manera de hablar de los pobres urbanos del Tercer Mundo que viven en las hendiduras de un sistema de gobierno que no pudo bajar hasta su nivel. Ahora, el propio sistema de gobierno ha sido puesto en tela de juicio. Todo el mundo ignora las reglas, en especial las personas de la cima —los políticos y los burócratas, las corporaciones y los bancos, etc.— y rutinariamente escapan de que se les haga responsables de sus actos ilegales. Mientras que la alianza entre el dinero y el poder solía ser oculta, ahora se le celebra como una virtud, envuelta en una ideología neoliberal. Como resultado, las economías nacionales y la propia economía mundial se han vuelto radicalmente informales.

La gestión del dinero no sólo ha pasado a los paraísos fiscales sino que las corporaciones rutinariamente subcontratan su fuerza de trabajo, le hacen recortes y la convierten en temporal; se privatizan las funciones públicas, a menudo de manera corrupta; ha estallado una guerra mundial sobre la "propiedad intelectual" y países enteros abandonan toda pretensión de formalidad en sus asuntos económicos. En esos casos, no se trata de operaciones clandestinas que tengan lugar en las hendiduras de la ley. El frenesí comercial ha llevado a las "alturas de mando" de la economía informal a apoderarse de la burocracia forjada por el Estado. Los bancos de Wall Street lavan el dinero de los gángsteres a través de las Islas Caimán, mientras las mafias manejan el opio que sale de Afganistán con el apoyo de varios gobiernos nacionales. Todo lo anterior ha socavado la claridad conceptual que la pareja formal/informal —inspirada originalmente por la oposición Estado/mercado de la Guerra Fría— haya tenido antes, al grado de que han llegado a ser indistinguibles. Los autores de este libro lo reconocen y desean sustituirlo por la terminología de la "globalización desde abajo".

El sistema bancario fantasma —los fondos de especulación, los fondos del mercado de dinero y los instrumentos de inversión estructurados— se encuentra literalmente fuera de control. La evasión de impuestos es una industria internacional que eclipsa los presupuestos nacionales. Frecuentemente, el comportamiento de las corporaciones transnacionales es descaradamente criminal. ¿Dónde detenerse?: los cárteles de la droga de México y Colombia a Rusia, la ilegal industria del armamento, la guerra mundial por la propiedad intelectual (la "piratería"), los bienes de lujo falsificados, la invasión y el saqueo de Iraq, los cuatro millones de muertos en el Congo por la rebatiña de los minerales de ese país... En 2006, una firma japonesa de productos electrónicos, NEC , descubrió una empresa criminal igual a ella que operaba a una escala similar con el mismo nombre y con mayor rentabilidad gracias a que se encontraba completamente fuera de la ley. La economía informal fue siempre una manera de dar nombre a lo incognoscible, pero la escala de todo ello supera toda comprensión.

Inevitablemente, algunos sueñan en restablecer la época de la democracia social de la posguerra, el estalinismo y los Estados desarrollistas. El mundo

recurrió entonces a los gobiernos para que regularan los mercados. Su misión, por primera y única vez en la historia mundial, era reducir la brecha entre ricos y pobres, aumentar el poder de compra de los trabajadores y expandir los servicios públicos. Los imperios europeos fueron desmantelados, empezando por Asia; bajo la hegemonía de los Estados Unidos se inauguró un nuevo orden mundial con la puesta en práctica de los acuerdos de Bretton Woods; se formó la Organización de las Naciones Unidas; el "desarrollo" fue la orden del día —un acuerdo poscolonial entre las naciones ricas y pobres—, y todo lo anterior requirió una gran cantidad de intervención estatal.

El prolongado auge económico de la posguerra empezó a hacer agua aproximadamente en 1970; a finales de ese decenio, los conservadores neoliberales se instalaron en el poder en todo el Occidente. Su lema fue el libre mercado y, durante la década de 1990, con el apoyo activo del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, se dedicaron a desmantelar las restricciones estatales sobre el flujo internacional del dinero en nombre del "ajuste estructural", una primicia en los países en desarrollo. La economía informal surgió en ese contexto, no sólo para describir a los pobres urbanos del Tercer Mundo sino como una característica universal de las economías modernas.

El término "informal" expresa lo que esas actividades no son: no son reguladas por las leyes de los Estados; por lo que, para exponer los principios positivos que organizan la economía informal, necesitamos saber más sobre lo que son. Su improbable ascenso a la dominación mundial es resultado de la manía por la desregulación, vinculada a la privatización generalizada de los bienes y servicios públicos y a la captura de la política por las altas finanzas. La desregulación proporcionó la hoja de parra para cubrir la corrupción, la acumulación rentista, la evasión de impuestos y la irresponsabilidad pública; sin embargo, mientras el auge del crédito perduró, las críticas fueron ahogadas por la celebración de la prosperidad sin fin. Incluso después de la caída, el ascendiente político de las finanzas difícilmente ha sido puesto en tela de juicio.

Lo anterior no quiere decir que el Estado haya desaparecido; sigue siendo muy fuerte, por ejemplo, en países como Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica (conjunto de países conocidos por el acrónimo BRICS), cada uno de los cuales, a su manera, está entrando en una fase de capitalismo del Estado de bienestar comparable a la trayectoria de Occidente durante el auge de los años posteriores a 1945. El pesimismo concerniente a la impotencia política de las instituciones nacionales prevalece en las sociedades del Tratado del Atlántico Norte cuyo sistema mundial está declinando.

LA REVOLUCIÓN DIGITAL Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Lo que importa en nuestro mundo es el dinero, las máquinas y las personas, en ese orden de prioridad. Nuestra tarea política es invertir ese orden; pero la mayoría de los intelectuales saben muy poco a propósito de cualquiera de ellos, ya que lo que les preocupa es su propia producción de ideas. Necesitamos un nuevo humanismo apropiado para un mundo dominado por

el poder impersonal del dinero y de las máquinas. ¿Cómo evoluciona la comunicación humana en el contexto de la revolución digital?

La revolución digital en las comunicaciones consiste en rápidos cambios de tamaño, costo y velocidad de las máquinas que procesan la información. La economía mundial está siendo transformada una vez más por la reducción radical del costo de producción de un bien básico, en este caso la transferencia de la información. Hubo una época en que el comercio internacional se hacía con bienes básicos extraídos de la tierra y las personas prestaban localmente los servicios; ahora, la persona que contesta la llamada de negocios de alguien podría encontrarse en cualquier lugar del mundo y un creciente número de empleos de servicios están expuestos a la competencia mundial. El entretenimiento, la educación, los medios de comunicación, las finanzas, el software y todos los otros servicios de información rinden enormes ganancias; pero la revolución digital plantea problemas específicos para la acumulación, debido a que en ese sector existe una presión continua hacia la baja de los precios que surge de la facilidad de la copia de los productos de marca registrada.

La transferencia barata de la información afecta las relaciones comerciales de larga distancia. Tradicionalmente, el dinero había sido impersonal, por lo que podía conservar su valor cuando pasaba de una persona a otra, que podían no conocerse entre sí. La idea de que las transacciones que implican dinero son esencialmente amorales proviene de su forma impersonal; pero, incluso recientemente, en la mayoría de las sociedades, las personas que llevaban a cabo la vida económica se conocían entre sí y podían discriminar entre los individuos sobre la base de la experiencia. La transición a las instituciones económicas impersonales tuvo lugar repentinamente a finales del siglo XIX . El principal imperativo de la administración ya era controlar a los subordinados, y esa escala de valores burocrática se extendió de las líneas de producción a un mercado de masas de consumidores cuyos gustos eran manipulados por la publicidad.

La era de la producción y el consumo en masa puede estar llegando a su fin como resultado de las transferencias baratas de la información. Ahora es posible anexar muchísima información sobre los individuos a las transacciones a distancia. Algunas empresas han adoptado un sistema conocido como “mantenimiento del comprador al menudeo” (MCM), apoyado en bases de datos cuyo alcance no tiene límite, lo cual les permite concentrarse en los compradores que generan ventas superiores al promedio. En ningún lugar ha avanzado más ese proceso que en el mercado del crédito personal: el número y la variedad de los instrumentos financieros a la medida que ahora se ofrecen están aumentando exponencialmente. Para muchas personas, lo anterior ha introducido nuevas condiciones de participación en la economía impersonal. Pasará algún tiempo antes de que sus efectos sociales sean conocidos, pero el comercio digitalizado ya provocó una guerra por el control del valor generado por las ventas de bienes basados en la información. El lema de esa guerra se basa en “los derechos de propiedad intelectual”.

Todavía pensamos en la propiedad privada como perteneciente a personas vivientes y, sobre esa base, oponemos las esferas privada y pública; pero lo

que hace que la propiedad sea privada es la posesión de los derechos exclusivos sobre ella en contra del mundo; y, así, entonces, las entidades abstractas, como los gobiernos y las corporaciones, al igual que los individuos, pueden poseer la propiedad privada. Esa evolución nos confunde, lo cual es comprensible, en especial debido a que el ascenso al poder público de las corporaciones se basó sustancialmente en la desaparición de la diferencia entre las personas reales y las artificiales en la ley económica, lo cual constituye un importante obstáculo, no sólo para la práctica de la democracia, sino también para pensar respecto de ella. Desgraciadamente, el oscurecer la distinción entre las personas concretas y las abstracciones, así como entre las personas, las cosas y las ideas, se ha vuelto un lugar común.

La propiedad privada no sólo ha evolucionado de la propiedad individual a las formas predominantemente corporativas, sino que su principal punto de referencia también se ha desplazado de la propiedad “real” a la “intelectual”, es decir, de los objetos materiales a las ideas. Lo anterior se debe en parte a que la revolución digital promueve la preponderancia económica de los servicios de información cuya reproducción y transmisión frecuentemente carece de costo, o casi, y en eso tiene lugar un juego de manos similar al de la reivindicación de la calidad de una corporación en cuanto persona viviente. Ahora bien, si robo una vaca, su pérdida es material, porque sólo uno de nosotros puede beneficiarse de su leche; pero si copio un disco compacto (CD) o un disco de video (DVD) no estoy negando su acceso a nadie; sin embargo, los cabilderos de las corporaciones usan esa analogía engañosa para persuadir a los tribunales y a los legisladores de que la duplicación de su “propiedad” es un “robo” o, incluso, “piratería”. Es irónico que los Estados Unidos, país nacido de un acto de resistencia en contra del monopolio corporativo, imponga ahora a los países más pequeños un tratado de propiedad intelectual que apuntala las ganancias monopólicas de las corporaciones transnacionales.

Nuestro mundo se parece ahora al Antiguo Régimen de la civilización agrícola con un poder desigual concentrado en manos de los que aplican la ley y los rentistas. El término “feudalismo de la información” es muy apropiado para nuestra época. Existe una obvia contradicción entre las exigencias coercitivas del pago de impuestos y rentas y la formación de un mercado mundial en el que las personas pudieran disfrutar de los beneficios de la revolución digital, si se les permitiera el libre intercambio de bienes y servicios como iguales. Antes, el trabajo humano se concebía como una energía física colectiva, como muchas “manos”; pero internet ha incrementado la importancia de los bienes intangibles, y ahora la mano de obra se entiende cada vez más como creatividad individual, como subjetividad. Ese cambio ha sido capturado temporalmente por el capital al insistirse en que la “propiedad intelectual” merece una regulación más estricta en interés de sus propietarios.

La lucha para salvar al común de la sociedad humana, la cultura y la ecología, de la invasión de la propiedad privada corporativa, se ha desatado. Ya no es principalmente una cuestión de conservar los recursos naturales de la tierra, aunque también se trata definitivamente de eso, ni del deterioro de los servicios públicos dejados a merced de las agencias privatizadas. Cada

vez con más frecuencia compramos y vendemos ideas y las tecnologías digitales hacen infinitamente más fácil su reproducción, por lo que las corporaciones más grandes han lanzado una campaña para hacer valer su propiedad exclusiva de lo que hasta recientemente podía haber sido considerada como una cultura común a la que todos teníamos acceso igual y gratuito. En todas partes están teniendo lugar batallas distintas, sin que se tenga un sentido real de la causa común que expresan esas luchas. Los lectores de ese libro encontrarán muchos ejemplos de esa guerra en la práctica.

LA ANTROPOLOGÍA Y LA ECONOMÍA

Hace más de un siglo, Alfred Marshall (maestro de Keynes en Cambridge), en su síntesis de la revolución marginalista, Principios de economía , definió a esta última así: “tanto un estudio de la riqueza como una rama del estudio del hombre”. Ahora, Ronald Coase, que murió recientemente a la edad de 101 años, publicó, junto con Ning Wang, un manifiesto en la Harvard Business Review titulado “Para salvar la economía de los economistas”, en el que argumentan lo siguiente:

El grado en que se aísla la economía de los asuntos ordinarios de la vida es extraordinario y desafortunado [...] En el siglo XX , los economistas podían darse el lujo de escribir exclusivamente para unos y otros, y, al mismo tiempo, el campo experimentaba un cambio paradigmático, identificándose gradualmente como un enfoque teórico del ahorro y renunciando a la economía del mundo real como su materia de estudio [...]

En consecuencia, la ciencia de la economía se convierte en un instrumento que el Estado usa para gestionar la economía, antes bien que ser una herramienta a la que el público recurre para ilustrarse sobre la manera como la economía funciona; pero, debido a que ya no se basa firmemente en la investigación empírica sistemática del funcionamiento de la economía, difícilmente está a la altura de la tarea [...] La reducción de la ciencia de la economía a la teoría de los precios ya es bastante perturbadora; pero es suicida para el campo deslizarse hacia una ciencia dura de la elección, ignorando las influencias de la sociedad, la historia, la cultura y la política sobre el funcionamiento de la economía. Ya es tiempo de volver a vincular seriamente el empobrecido campo de la ciencia de la economía con la economía. Las economías de mercado que están surgiendo en China, India, África y en todas partes anuncian oportunidades sin precedentes para que los economistas estudien cómo logra el mercado obtener su resistencia, flexibilidad y adaptabilidad en sociedades con una diversidad cultural, institucional y orgánica; pero el conocimiento sólo vendrá si la ciencia de la economía puede ser reorientada al estudio del hombre como es y del sistema económico como realmente existe.

La globalización desde abajo anuncia el propósito de los antropólogos de generar una conversación sobre la sociedad mundial en proceso de construcción, entre nosotros mismos y con otros especialistas, y, en última instancia, con el público en general. Esa conversación se basa tanto en la investigación empírica y en la comparación como en el desarrollo de un marco teórico y metodológico para organizar la investigación. Nuestro

primer método básico se inspira en la revolución etnográfica que dio origen a la antropología social y cultural en el siglo XX . Ése fue el primer esfuerzo sostenido de una clase de académicos por echar abajo la torre de marfil y unirse a la gente donde vive con el propósito de descubrir lo que hace, piensa y quiere. En segundo lugar, la economía siempre es plural y la experiencia que la gente guarda de ella a través del tiempo y el espacio tiene más en común que lo que podría sugerir el uso de términos de contraste como “capitalismo” o “socialismo”. Ese enfoque aborda la variedad de instituciones particulares a través de las cuales la mayoría de la gente experimenta la vida económica. En tercer lugar, nuestro propósito debe ser fomentar la democracia económica, ayudando a la gente a organizar y mejorar su propia vida. Por consiguiente, nuestros hallazgos deben ser presentados finalmente al público con un espíritu de pragmatismo y hacerlos comprensibles para su uso práctico a los propios lectores.

Todo lo anterior es compatible con una visión humanista, y debe serlo, si la economía ha de devolverse de las manos de unos expertos remotos a la gente que resulta más afectada por ella. Con todo, el humanismo en sí mismo no es suficiente: nuestros esfuerzos también deben ser informados por una visión económica capaz de tender puentes sobre la brecha entre la vida cotidiana (lo que la gente conoce) y el predicamento común de la humanidad, que es inevitablemente impersonal y reside allende el punto de vista del actor (lo que la gente no conoce). Con ese propósito, es necesario extraer una variedad de métodos de la filosofía, la historia mundial, la literatura y la gran teoría social.

No es suficiente buscar imaginarios alternativos de supervivencia y desarrollo. Deberíamos estar educando a la gente sobre el mundo en el que vive. La idea de la economía informal siempre fue parte de ese proyecto; el presente libro es otra. El realismo etnográfico e histórico, en especial si se centra en las clases que se ocultan tras los mitos liberales, puede ser una poderosa herramienta para los antropólogos que hacen de la educación pública su misión. Thomas Jefferson creía que las amenazas más grandes a la democracia eran un gobierno grande, la religión organizada y los monopolios comerciales, y se las arregló para hacer que se incluyeran en la Constitución salvaguardas en contra de las dos primeras, pero fue derrotado en la tercera amenaza, la de los monopolios comerciales, a los que llamó “pseudoaristócratas”. Hoy en día, esos monopolios saquean nuestra riqueza a voluntad, viven en un aislamiento espléndido y no saben nada del imperio de la ley. Bienvenidos al mundo que los pseudoaristócratas están haciendo para sí mismos. La izquierda necesita despertar de sus sueños dogmáticos. Los antropólogos de la globalización podrían decirles qué está ocurriendo realmente.

Introducción

¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO?

GORDON M ATHEWS

CARLOS A LBA V EGA

MATERIA DEL LIBRO

La “globalización desde abajo” es la globalización tal como la experimenta la mayoría de los habitantes del mundo. Se puede definir como el flujo transnacional de personas y bienes que implica sumas de dinero relativamente pequeñas y transacciones informales, a menudo cuasilegales o ilegales, frecuentemente relacionadas con el “mundo en desarrollo”, pero que, en realidad, son evidentes en todo el mundo. Hoy en día, en muy pocos lugares del planeta vemos la globalización de lujo de los consorcios transnacionales, con sus presupuestos de miles de millones de dólares y sus baterías de abogados; en lugar de lo anterior, lo que vemos son los comerciantes del segmento pobre de la globalización, que compran mercancías usadas o las copian fuera del control de la ley y transportan esos bienes en contenedores o en sus maletas a través de los continentes y de las fronteras para que los vendedores callejeros los vendan a precios mínimos sin que nadie pregunte por su procedencia. Se trata de un negocio sin abogados ni derechos de autor, llevado a cabo a través de una madeja de conexiones personales y gruesos fajos de dinero. Si esperamos desarrollar un enfoque adecuado del estudio del actual sistema mundial, entonces necesitamos abordar la globalización desde abajo con tanta seriedad como se hace con la globalización desde arriba, y eso es precisamente lo que se pretende con este libro: trazar y describir las dimensiones y las prácticas de la globalización desde abajo.

Existen visiones opuestas sobre las actividades que tienen lugar en la globalización desde abajo (Naím, 2006). Considérese, por ejemplo, la copia de bienes, o piratería, como se le llama con frecuencia: por una parte, en varios países existen organizaciones antipiratería que responden a los intereses de las transnacionales más grandes del mundo, las cuales cabildean cada vez más activamente ante sus gobiernos en busca de penas más rigurosas en contra de la piratería de productos y emprenden campañas para deslegitimar y criminalizar esas actividades. Esas organizaciones pueden promover la idea de que el consumo de los productos copiados implica financiar el contrabando, el robo e incluso el tráfico de estupefacientes; afirman que las personas que compran bienes pirateados están provocando que desaparezcan las empresas legalmente constituidas, se desvanezcan las oportunidades de empleo, los trabajadores pierdan su empleo y la tecnología se estanque; asimismo, que impiden el descubrimiento de nuevas personas talentosas y provocan que se disemine el “comercio informal”.

Por otra parte, también se puede argumentar, como lo hace la mayoría de los autores de este libro, que la globalización desde abajo existe debido a que, al proporcionar empleo e ingresos suficientes para adquirir los bienes que anuncian los medios de comunicación, elimina problemas que la globalización desde arriba no puede solucionar (véase Ribeiro, 2006). Un vendedor ambulante de la ciudad de México dijo a Alba Vega:

Hay los que vienen a estudiar este tipo de comercio como si fuera un problema. No es un problema, es una solución. El problema fue creado en otra parte; nosotros estamos solucionándolo. Estos productos llegan a muchas personas que no podrían darse el lujo de comprarlos de otra manera. Además, hacemos presión para que bajen los precios de los productos originales.

En Hong Kong, un comerciante keniata que compraba productos hechos en China dijo a Mathews: “En mi país, nadie puede comprar ropa de marca original ni un teléfono original de una compañía famosa, ¡son demasiado caros!; pero [...] las copias pueden mostrarles que esas cosas buenas existen. Los comerciantes están llevando el mundo a África; ¡están llevando a casa lo mejor!” (Mathews, 2011, p. 149).

Ese tipo de análisis apoya la idea de que la globalización desde abajo no sólo ofrece mercancías más baratas que de otra manera serían inasequibles, sino que también proporciona empleo a millones de personas que no lo encontrarían en ningún otro lugar. Desde esa perspectiva, la globalización desde abajo permite el mejoramiento de la calidad de vida de millones de consumidores y proveedores, tanto de los que trabajan en la economía formal como de los que lo hacen en la economía informal de las sociedades de todo el mundo (véase Karaganis, 2011).

Desde hace varias décadas, muchos analistas han examinado la economía informal. Keith Hart (1973), por ejemplo, distingue la economía formal, que implica típicamente el empleo asalariado, de la economía informal, que frecuentemente implica el autoempleo. Muchos analistas e instituciones han elaborado explicaciones sobre la economía informal y esbozado sus otros atributos: facilidad de acceso, apoyo de recursos locales, empresas de propiedad familiar, operación a pequeña escala, uso intensivo de mano de obra, tecnología adaptada, habilidades obtenidas fuera del sistema educativo formal y mercados no regulados (International Labor Office, 1972). Hernando de Soto (1987 y 2002) ha sido uno de los investigadores más notables que han escrito sobre la economía informal, aunque su obra parece gozar más del favor de los responsables de elaborar las políticas que de otros investigadores. También está la colección de estudios de 1989 de Portes, Castells y Benton, y los libros de investigadores como Lomnitz (1977) y Tokman (2007), y también de periodistas como Neuwirth (2011) sobre el funcionamiento de la economía informal. Algunos investigadores, como Lautier (2007), han expuesto críticas a términos como “la economía informal” y “el sector informal” en cuanto conceptos teóricos y analíticos.

En los capítulos de este libro no se usa mucho el término economía informal; en su lugar, preferimos el término más general de globalización desde abajo , que refleja el hecho de que no es posible distinguir completamente entre los sectores formal e informal de la economía en las diferentes sociedades. Fuera de ello, el término economía informal se usa a menudo de tal manera que se asuma implícitamente la existencia de economías nacionales diferentes, cada una con sus propios sectores formal e informal; pero, en la actualidad, en un mundo de globalización siempre creciente, ya no ocurre así: ya no existen economías nacionales autónomas, sino una sola economía mundial (véase Arrighi, 2005); en consecuencia, debemos hablar, no de la economía informal en tal o cual sociedad, sino, antes bien, de una globalización desde abajo que abarca a todas las sociedades. Si bien es cierto que los que coordinamos este libro debemos una buena parte de nuestra interpretación a los tratamientos antes mencionados, creemos que en nuestra época contemporánea se requiere un nuevo tratamiento, más globalizado, del tema.

En este libro se examina la globalización desde abajo en dos planos. En la primera parte se presentan las descripciones a una gran escala etnográfica de las rutas, los eslabones y los cauces de la globalización desde abajo, mientras que en la segunda se presentan unos retratos más detallados de empresarios, comerciantes y vendedores ambulantes que participan en ese mundo y lo constituyen.

En esta introducción, primero describimos brevemente la materia del libro; después tratamos de determinar el mejor método para estudiar la globalización desde abajo: no a través de las estadísticas económicas sino, antes bien, a través de la etnografía. Más adelante, examinamos las diferencias entre la globalización desde abajo y la globalización desde arriba, y buscamos similitudes, así como contrastes. Posteriormente, volvemos la vista hacia China, la fuente de muchísimos de los productos de la globalización de gama baja examinados en los capítulos del libro. Finalmente, nos planteamos el interrogante sobre cuál será el futuro de la globalización desde abajo.

En el capítulo I , Olivier Pliez describe la ruta del comercio transnacional, celebrada hoy en día como el renacimiento de la ruta de la seda, entre el norte de África y China. La lógica de esa ruta comercial apenas es perceptible en el plano local, pero sigue siendo fundamental para el funcionamiento de la red de comercio mundial: el movimiento de prendas de vestir y de mercancías pequeñas, compradas en Yiwú, China, y transportadas a Egipto directamente o a través del puerto libio de Trípoli. La exploración que se hace del comercio mundial en ese capítulo se lleva a cabo a través de los puntos de anclaje de esos flujos: El Cairo, Sollum, Trípoli y Yiwú.

En el capítulo II , José Carlos G. Aguiar recurre al concepto de “cadenas mundiales de mercancías” para tomar en consideración los 400 millones de discos compactos (CD) vírgenes que se contrabandean a México desde China todos los años, grabados con música y filmes pirateados y vendidos en todo el país. Con base en el material etnográfico recolectado en el mercado de San Juan de Dios, en Guadalajara, un eje fundamental mexicano de la cadena de CD pirateados, el autor desenmaraña los enredados eslabones de esa cadena.

En el capítulo III , Fernando Rabossi examina la población paraguaya de Ciudad del Este, un importante centro de comercio informal en los últimos decenios. Durante la última década del siglo XX , esa ciudad se convirtió en un importante centro de suministro de mercancías importadas para los comerciantes brasileños informales conocidos como sacoleiros , quienes, a su vez, diseminan esos productos por todo Brasil y América del Sur. Rabossi presenta un relato histórico del desarrollo de Ciudad del Este como centro de globalización desde abajo, examina a los múltiples actores que intervinieron en su formación y explica su participación en él.

En el capítulo IV , Gordon Mathews vuelve la vista hacia las Mansiones Chungking, un decadente edificio del centro de Hong Kong donde los comerciantes de África y del sudeste de Asia compran teléfonos portátiles y ropa hechos en China. Las Mansiones Chungking existen gracias a la

ideología neoliberal de Hong Kong, con sus indulgentes reglas sobre la inmigración; pero el neoliberalismo de hoy es un neoliberalismo del capital, antes que de la mano de obra. El autor especula que quizá podría surgir finalmente una versión un tanto más justa del neoliberalismo que implique la abolición de las fronteras y la fusión de la globalización desde abajo con la globalización desde arriba.

En el capítulo final (V) de la primera parte, Vera da Silva Telles examina la ilegalidad en la ciudad de São Paulo. La autora comienza el capítulo con la descripción de una trabajadora que se esfuerza por salir adelante en los límites de la ley y después utiliza esa historia como punto de partida para explorar el tráfico de personas, bienes de consumo, mercancías y riqueza a través de las porosas fronteras entre lo formal y lo informal, lo legal y lo ilegal, y lo lícito y lo ilícito. Asimismo, examina los circuitos comerciales informales del centro de São Paulo entre los pliegues de lo legal y lo ilegal, distinciones que, en São Paulo como en cualquier otra parte, ya no tienen un significado claro.

La segunda parte comienza con el capítulo VI , de Alan y Josephine Smart, quienes describen a los pequeños capitalistas de Hong Kong que invierten en China. Aquellos pequeños capitalistas establecieron fábricas en este país en el decenio de 1990 y desempeñaron una importante función en la generación del milagro manufacturero orientado hacia la exportación que, a partir de entonces, ha transformado el mundo. Recientemente, no obstante, se han visto marginados y su decadencia ha tenido un enorme impacto en los procesos mediante los que se distribuyen por todo el mundo las mercancías hechas en China.

En el capítulo VII , Lynne Milgram examina a los empresarios filipinos que viajan a Hong Kong para comprar ropa usada. Debido a que la importación de prendas de vestir usadas a Filipinas para su reventa es ilegal, y a que esos empresarios no son residentes de Hong Kong, su comercio se ve constantemente amenazado. Esos empresarios filipinos transfronterizos, pequeños actores que actúan entre Hong Kong y Filipinas evadiendo la ley, engendran la trama de la globalización desde abajo.

Mélissa Gauthier analiza, en el capítulo VIII , a los comerciantes mexicanos de la frontera entre El Paso y Ciudad Juárez. En torno de todos los puntos fronterizos de México existe un sistema de contrabando proveniente de los Estados Unidos llamado “fayuca” o “comercio hormiga”. La autora examina la vida de trabajo de los “fayuqueros” mexicanos, que regularmente contrabandean pequeñas cantidades de mercancías a través de la frontera para su reventa en el lado mexicano; sigue su periplo a través del río Bravo y analiza el nuevo sistema de inspección fronteriza de México y sus consecuencias para los medios de vida de esos comerciantes.

En el capítulo IX , Yang Yang examina la inundación de comerciantes nigerianos en Guangzhou, la “fábrica mundial” de China. Esos comerciantes compran al mayoreo zapatos Nike, camisetas Adidas, equipos de sonido Sony y teléfonos portátiles de marca, todo falso, y los envían por barco o los llevan consigo de regreso a su país de origen. Algunos de esos comerciantes se han vuelto ricos, mientras que otros, menos prósperos, permanecen en

Guangzhou y se convierten en ilegales. La autora examina las actividades económicas de algunos de los comerciantes africanos en Guangzhou y su relación con el comercio general entre China y África.

En el capítulo X , Ritajyoti Bandyopadhyay examina la relación entre los vendedores ambulantes y los nuevos centros comerciales que están surgiendo en Calcuta. A menudo se retrata a esos vendedores como representantes del pasado “premoderno”, en oposición a la modernidad del paraíso del consumidor que son los centros comerciales, pero en este capítulo su autor muestra que la relación entre los vendedores ambulantes y los centros comerciales es más compleja. Esos vendedores critican, pero también utilizan, dichos centros comerciales, puesto que su propio negocio puede aumentar gracias a estos últimos: los consumidores suelen maravillarse ante los costosos productos de los centros comerciales y luego comprar los productos más baratos, copiados, que ofrecen los vendedores ambulantes.

Robert Shepherd analiza, en el capítulo XI , el hecho de que los vendedores y los líderes de la comunidad del Mercado Oriental de la ciudad de Washington busquen contrarrestar la presencia de una diversa gama de vendedores inmigrantes. Lejos de festejar la diversidad del mercado, han buscado restringir la presencia de los vendedores inmigrantes y de las mercancías importadas, haciendo énfasis en la autenticidad y en lo local sobre lo “barato” y lo “extranjero”. La globalización desde abajo es contraatacada por la globalización desde arriba, no a través de presiones legales y económicas, sino mediante una cortina de humo ideológica que proclama: “Tú no perteneces a este lugar”.

En el capítulo XII , Carlos Alba Vega examina las prácticas económicas y la organización política de los vendedores ambulantes del centro de la Ciudad de México. La venta callejera se diseminó después de la crisis de 1982 y de la apertura de México a las mercancías extranjeras desde mediados del decenio de 1990 y hoy en día la practican unas 400 000 personas en la ciudad, 20 000 de ellas en el centro, quienes venden productos copiados, genuinos y de contrabando. Los líderes políticos de esos grupos, con frecuencia mujeres que crecieron en la pobreza, ponen en contacto los mundos de la formalidad y la informalidad, la legalidad y la ilegalidad, al hacer para los habitantes vulnerables de la globalización desde abajo un lugar en la mesa de los políticamente poderosos.

En la conclusión del libro, Gustavo Lins Ribeiro ofrece, sobre la base de todos los capítulos del libro y de sus trabajos anteriores sobre el tema (Ribeiro, 2006, 2009 y 2010), un análisis más completo de los elementos que componen la globalización desde abajo. Empieza por el análisis de las copias y su función fundamental como factor de la relación entre la globalización desde abajo y la globalización desde arriba, para después volver la vista hacia “el sistema mundial no hegemónico”. Posteriormente, examina los mercados callejeros y las zonas transfronterizas como lugares fundamentales gracias a los cuales se puede comprender y teorizar sobre la globalización desde abajo, antes de volver sobre el tema de las copias y los “superlogotipos”.

Tal es, entonces, la materia del libro; pero, antes de proceder a los diferentes capítulos, permítasenos ofrecer un análisis más detallado de algunos temas que aparecen en los capítulos que siguen.

LA INVESTIGACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

La globalización desde abajo es difícil de entender completamente. La globalización desde arriba, por el contrario, se puede entender a través de las estadísticas: las cifras de ventas de las empresas y los indicadores económicos nacionales de diversas clases. Por definición, la globalización desde abajo no proporciona estos datos: no se puede medir a través de las estadísticas económicas porque no existen estos tipos de estadísticas confiables; sólo estimaciones aproximadas. Debido a que la globalización desde abajo evade las leyes del Estado y las instituciones multinacionales, también está fuera del alcance de sus aparatos de medición económica. Los economistas formales no pueden conocer la globalización desde abajo a partir de sus cifras; sólo pueden adivinarla.

Lo anterior deja a otros especialistas en ciencias sociales —que suelen trabajar más cerca de la gente, los antropólogos, los sociólogos y los geógrafos que trabajan en la etnografía—, el examen detallado de las personas en su vida y en sus medios de vida cotidianos. Y eso es lo que se ofrece en este libro. La etnografía es absolutamente esencial para comprender la globalización desde abajo, porque ésta sólo se puede entender mediante el examen de las particularidades del funcionamiento de sus diferentes elementos en los distintos lugares donde se desarrolla. Los autores de este libro describen los componentes de lo que Ribeiro llama “el sistema mundial no hegemónico”, concepto que nos permite entender la globalización desde abajo como parte de un todo más grande y complejo que posee su propia dinámica y sus propias características. No existe en el vacío, sino en relaciones complementarias y contradictorias con las poderosas agencias y los fuertes agentes de la globalización desde arriba: esas agencias formales (los Estados-nación, las organizaciones del sistema de gobierno mundial y los consorcios transnacionales) que controlan las economías nacionales y la economía mundial. Los diversos capítulos de este libro no proporcionan un punto de vista completamente exhaustivo del sistema mundial no hegemónico, una abstracción que, para describirla completamente, sería necesario abordar en cientos de capítulos, pero sí proporcionan un amplio panorama de algunos de los diferentes métodos que existen para poder entender y estudiar ese sistema.

La globalización desde abajo se puede estudiar desde el punto de vista de las rutas comerciales mundiales, aunque ese tipo de investigación es comparativamente inusual. Una manera de hacerlo es seguir la estrategia que aplica Pliez, en el capítulo I , de concentrarse en los puntos de anclaje de las rutas comerciales mundiales en su análisis de El Cairo, Sollum, Trípoli y Yiwú. Otra manera como podría hacerse es siguiendo una sola mercancía en su viaje a través del mundo, desde su manufactura hasta su consumo, pasando por los intermediarios: siguiendo la “cadena mundial de la mercancía”, como la analiza Aguiar en el capítulo II , si bien él se concentra en un solo gran mercado: el de Guadalajara.

La globalización desde abajo también se puede estudiar mediante la investigación de los escenarios particulares, que es lo que se hace en la mayoría de los capítulos de este libro; aunque los más característicos de ese enfoque son los capítulos III a V . En el capítulo III , Rabossi examina la Ciudad del Este y su función histórica como centro de suministro de mercancías importadas destinadas a Brasil, y considera su surgimiento en función de las políticas comerciales de las remotas capitales Beijing y Washington, D. C., así como de los gobiernos regionales. Mathews, en el capítulo IV , aborda las Mansiones Chungking desde el punto de vista de la ideología del liberalismo, una ideología de la que Hong Kong es un ejemplar: ¿cómo permite esa ideología la existencia de las Mansiones Chungking? En el capítulo V , Telles examina São Paulo a través de las lentes de la legalidad y la ilegalidad, y su existencia entrelazada con todo el mundo de la globalización desde abajo. En todos esos capítulos se hace el examen de escenarios particulares a través de una madeja más vasta de influencias mundiales; no son tan amplios ni tan exhaustivos en los enfoques como los capítulos I y II , ni tan específicamente etnográficos como los últimos capítulos, pero arrojan luz sobre algunos eslabones fundamentales de la cadena, porque se centran, en el plano local, en lo mundial y lo individual.

En los últimos capítulos del libro, los de la segunda parte, se explora la globalización desde abajo, no desde el punto de vista de las rutas y las cadenas, sino principalmente a través de las personas que desempeñan funciones específicas en el sistema. Alan y Josephine Smart examinan en el capítulo VI a una familia particular de pequeños comerciantes de Hong Kong que invierten en China desde hace más de 30 años; en el capítulo VII , Milgram se centra en un pequeño grupo de empresarios filipinos en sus viajes entre Filipinas y Hong Kong, al igual que Gauthier, quien, en el capítulo VIII , examina a algunos fayuqueros que operan entre El Paso y Ciudad Juárez. En el capítulo IX , Yang analiza a cierto número de comerciantes africanos de Guangzhou. En el capítulo X , Bandyopadhyay, en su examen acerca de los vendedores ambulantes de Calcuta y los centros comerciales, así como de su interrelación, y Shepherd, en el capítulo XI , en su análisis de un mercado callejero de Washington, D. C., y las tensiones de este último entre lo local y lo mundial, basan sus argumentos en perspectivas menos ortodoxas que los autores de los capítulos anteriores, así como Alba Vega, en el capítulo final, se centra en la organización de los vendedores ambulantes de la Ciudad de México. En ciertos sentidos, esos tres capítulos son semejantes a los capítulos III y V en el modo de análisis, pero todos sus autores, en sus argumentos más refinados, se centran particularmente en los individuos, cuyas voces predominan.

En consecuencia, los dos primeros capítulos del libro tratan de las rutas comerciales en una región muy amplia y presentan intentos innovadores de hacer etnografía en múltiples sitios. Todos los otros capítulos del libro se refieren a un lugar en especial y la mayoría de ellos trata de personas en particular, lo cual concuerda con el fuerte de etnografía de la antropología: el enfoque centrado en la gente en particular en lugares específicos. En los exámenes etnográficos presentados en este libro sobre los vendedores ambulantes de Calcuta; los comerciantes africanos de Guangzhou; los vendedores chinos en los mercados de Washington, D. C.; los líderes políticos de los vendedores ambulantes de la Ciudad de México, o los

pequeños empresarios de Hong Kong o entre Filipinas y Hong Kong, aprendemos mucho sobre las prácticas de esas personas en particular y, también, sobre las conexiones mundiales de sus medios de vida.

Algunos análisis más teóricos, como el de Ribeiro, en la conclusión del libro, pueden ayudarnos a comprender la globalización desde abajo en su panorama más amplio; pero la clase de análisis muy específicos presentados en esos capítulos es esencial para entender el meollo de los elementos que componen la globalización desde abajo. Dadas todas las incertidumbres y la falta de conocimiento a gran escala sobre la globalización desde abajo, el tipo de análisis que el lector encontrará en este libro es lo más cercano que podemos llegar a un cuadro exhaustivo de lo que parece ser la globalización desde abajo en el mundo de hoy.

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO Y LA GLOBALIZACIÓN DESDE ARRIBA

La globalización desde abajo se ha esparcido por todo el mundo en los años recientes, como consecuencia de ciertas transformaciones claves de la economía mundial (la liberalización y la desregulación, particularmente en China), de la política (el desarrollo de la democracia liberal y el derrumbe de la Unión Soviética y el bloque socialista), de la sociedad (la diseminación de la pobreza y la desigualdad y la emigración internacional en masa) y de la tecnología (la revolución de las tecnologías de la información y la comunicación). La última transformación incluye internet, las grabadoras de discos compactos (CD) y de discos de video (DVD), y la nueva facilidad del transporte de mercancías y de personas, todo lo cual permite la producción, copia, transferencia y consumo de mercancías con rapidez, a bajo costo y de una calidad aceptable.

Como se señala en los diversos capítulos de este libro, la globalización desde abajo no es opuesta, en muchos respectos, a la globalización desde arriba. La vinculación de la globalización desde abajo con la globalización desde arriba se relaciona más con lo que buscan los que participan en ambas. Los emigrantes internacionales, los pequeños empresarios, los comerciantes y los vendedores ambulantes que participan en la globalización desde abajo tienen el mismo deseo que secretarios, analistas, ejecutivos, banqueros y abogados que participan en la globalización desde arriba: volverse ricos; pero, típicamente, dadas las limitaciones de capital y la naturaleza del entorno económico que los rodea, sólo pueden buscar la riqueza por medios informales y, con mucha frecuencia, no completamente legales; buscan sobrevivir y hacerse ricos siguiendo las reglas del juego que los rodean, y muchos de los que trabajan en el mundo de la globalización desde abajo tienen poca idea, o ninguna, de que su mundo constituye algo como la “globalización desde abajo” en oposición a la “globalización desde arriba”; su mundo es, simplemente, el mundo en el que deben sobrevivir y tratar de prosperar.

Los que practican la globalización desde abajo no buscan destruir el capitalismo, sino beneficiarse de él; y eso es lo que ilustra todos los capítulos del libro. Entre los participantes en la globalización desde abajo descritos en este libro, no existen radicales ni revolucionarios; no hay opositores a la globalización. [1] Aunque tres de ellos son copiadores

realmente politizados (Lin, 2011, pp. 57-63) que se mofan del mundo capitalista de los consorcios transnacionales dominantes, no hay muchos como ellos y, en todo caso, este libro no trata acerca de esas personas. Las personas a las que se refiere este estudio, como los líderes de los sindicatos de vendedores ambulantes descritos por Alba Vega en el capítulo XII , pueden participar real y activamente en la política local, pero no buscan derribar el orden económico establecido de su sociedad, sino simplemente ganarse la vida en su seno, por los medios y los modos que fueren y a través de cualesquiera brechas y ventajas que pudieren encontrar. Los vendedores ambulantes de Calcuta descritos por Bandyopadhyay en el capítulo X no detestan los iluminados centros comerciales que eclipsan sus mercancías expuestas en las aceras; antes bien, aprovechan esos centros comerciales y se benefician del comercio que generan. Los comerciantes africanos descritos por Yang en el capítulo IX pueden detestar la manera en que los comerciantes chinos tratan de engatusarlos, pero, sin duda alguna, no detestan el capitalismo, y eso es cierto, más o menos, en el caso de todos los empresarios, comerciantes y vendedores ambulantes descritos en cada capítulo de este libro. [2]

Desde luego, los agentes de la globalización desde arriba arrojan sombras sobre la vida de la mayoría de esas personas: los “fayuqueros” de Gauthier y los empresarios en pequeña escala de Milgram deben preocuparse por la policía fronteriza y por los agentes aduanales que pueden confiscar sus mercancías, al igual que los vendedores de CD de Aguiar y los vendedores del mercado de pulgas de Shepherd, deben estar siempre alertas, como muchos de los demás comerciantes y vendedores presentados aquí. En el capítulo V , Telles describe con detalle la enmarañada relación entre lo legal y lo ilegal, lo lícito y lo ilícito, y lo inextricables que finalmente son esas dos categorías. Y lo mismo ocurre en todos los medios socioeconómicos descritos aquí. En cada capítulo del libro se describen actividades que, estrictamente hablando, son ilegales, como pasar artículos a través de las fronteras sin la autorización oficial de las aduanas y hacer copias de productos protegidos por el copyright , pero también son toleradas, en un alto grado, como una molestia o como una necesidad. Se podría decir que lo legal no es nada más lo que los agentes de la globalización desde arriba designan como tal, y lo que esos mismos agentes hacen respetar, más o menos.

La globalización desde abajo puede prosperar donde el Estado tiene menos capacidad o voluntad de regular, ya sea desde un punto de vista sanitario (preparación y distribución de alimentos en lugares públicos), desde un punto de vista espacial (mercancías que se venden al menudeo en lugares prohibidos, como en las calles de las ciudades o en el transporte público) o desde un punto de vista fiscal (la venta al menudeo de productos manufacturados en empresas que no pagan sus impuestos, que fueron introducidos de contrabando o que han sido pirateados); sin embargo, la falta de regulación formal desde arriba puede ser compensada por una fuerte regulación desde abajo, no oficial e informal: en el plano social, la globalización puede estar integrada en un sistema social, cultural y político que encuentra apoyo en las estructuras familiares tradicionales y en otras redes sociales; asimismo, puede estar integrada en relaciones políticas alimentadas por el corporativismo (la influencia estatal sobre un sindicato

de trabajadores o un grupo de vendedores callejeros, situación en la que el Estado da a una organización el monopolio de ciertas áreas a cambio de su apoyo político y el control sobre la elección de sus líderes) y el clientelismo (el intercambio de favores por apoyo político, como el suministro estatal de bienes y servicios públicos, generalmente a los pobres, a cambio de lealtad política). Ese tipo de regulación hace posible que la globalización desde abajo funcione desde un punto de vista económico; el acceso a ella no es simplemente irrestricto.

Existen cuestiones morales implicadas en las prácticas de la globalización desde abajo, como la fabricación y la venta de copias de productos, como ya se ha mencionado. Sin duda alguna, la fabricación de copias de menor calidad, de productos como los farmacéuticos, es inmoral, puesto que pueden causar la muerte de quienes los consumen, pero el hacer copias de otros tipos de mercancías puede ser ambiguo. ¿Es la copia de la marroquinería de lujo de Louis Vuitton una ofensa moral? Quizá sí, dado que priva a Louis Vuitton de las regalías por la creación del diseño; pero quizá no, puesto que casi ninguno de los que compran copias en las zonas pobres del mundo podrá darse el lujo nunca de comprar un original. ¿Qué ocurre con los productores de CD y DVD copiados descritos por Aguiar y Bandyopadhyay y que privan a los artistas de sus regalías pero abastecen a los pobres de mercancías costosas a precios bajos que, de igual manera, probablemente nunca podrían comprar? ¿Qué ocurre, quizá más controvertidamente, con los que hacen y venden copias de teléfonos portátiles Nokia o Samsung, lo cual implica apropiarse del trabajo intelectual y tecnológico que comprende el desarrollo de esos teléfonos?

Incluso en este último caso, para un consumidor pobre que puede adquirir una copia a un precio asequible, en oposición a un original que es excesivamente costoso, se trata de un punto discutible. Si tanto el vendedor como el comprador son conscientes de que una copia es eso, una copia, como suele ocurrir, aunque no siempre, en el caso de la globalización desde abajo, entonces la moralidad es turbia: los productores de los originales se ven privados de los beneficios de sus creaciones, pero los consumidores que de otra manera nunca podrían pagarse esos productos, pueden obtenerlos así. [3] ¿En qué medida esa moralidad equivale simplemente al hecho de que los agentes de la globalización desde arriba imponen sus propias normas a los participantes en la globalización desde abajo con el propósito de privarlos de los frutos de la globalización? No contamos con una respuesta clara a esa interrogante, pero sí sostenemos que es necesario debatir las cuestiones de la moralidad más allá de la perspectiva de la globalización desde arriba únicamente. En los capítulos de este libro presentamos algunos atisbos de esa perspectiva más amplia de la moralidad.

Los Estados, ya sea de los Estados Unidos, Brasil, India o China, y una miríada de consorcios transnacionales de todo el mundo, son los que decretan la globalización desde arriba, con la que buscan regular y restringir la globalización desde abajo, con sus mercancías copiadas, sus vendedores ambulantes y sus contrabandistas. Los Estados y las transnacionales con frecuencia se encuentran bajo la influencia de las instituciones financieras internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC). A partir de la liberalización económica y la firma de

tratados comerciales (como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte [TLCAN] y el Mercado Común del Sur [Mercosur]), los gobiernos reciben presiones para cumplir con esos tratados internacionales y defender los intereses del capital que desean atraer, por ejemplo, proporcionando protección del copyright a las compañías transnacionales.

Aunque la globalización desde abajo predomina más en el llamado mundo en desarrollo que en el mundo industrializado, hoy en día está presente en todas las sociedades del planeta: “globalización desde abajo” no es, en absoluto, sinónimo de “globalización del mundo en desarrollo”, puesto que así como los consorcios transnacionales de la globalización desde arriba están presentes activamente en casi todos los países del mundo, también lo están los pequeños empresarios y los comerciantes de la globalización desde abajo. Dado que típicamente la globalización desde abajo no paga impuestos, priva a los gobiernos de las rentas que persiguen; en consecuencia, casi por regla, los gobiernos buscan convertir la globalización desde abajo en una globalización desde arriba por tres medios: la banca (que los que participan en la globalización desde abajo abran cuentas bancarias), la formalización (que las empresas de la globalización desde abajo se registren formalmente) y la fiscalización (que los participantes en la globalización desde abajo paguen impuestos).

Los Estados del mundo industrializado pretenden poner en práctica esos tres medios más rigurosamente que los Estados del mundo en desarrollo. Los países en desarrollo tienen una mayor pobreza y una mayor desigualdad social y no cuentan con el seguro de desempleo, como sí lo hacen muchos países industrializados. En muchas sociedades del mundo en desarrollo, la globalización desde abajo es la única forma de globalización que existe: en el Congo, 90% de la actividad económica era oficialmente invisible hace 20 años (MacGaffey et al ., 1991) y todavía sigue siéndolo, y una cifra sólo ligeramente inferior es la que existe en muchas economías del mundo en desarrollo de todo el planeta.

En gran medida, lo anterior no se debe a que las economías del mundo en desarrollo no busquen regular la actividad económica, sino antes bien a que carecen de los medios para hacerlo, en comparación con los países del mundo industrializado, que cuentan con más regulaciones y mayor supervisión; sin embargo, la falta de regulaciones oficiales o institucionales no significa que no existan regulaciones de ningún tipo. La regulación existe, pero, como ya ha sido analizado antes (y como lo ejemplifica Alba Vega en el capítulo XII), está integrada en unas estructuras sociales, culturales y políticas desde abajo, y no desde arriba; en normas comunitarias, antes bien que en regulaciones formales legales.

Las regulaciones formales también existen, obviamente: todo país de la Tierra tiene leyes relacionadas con lo que se puede importar y exportar, pero en algunos lugares las leyes tienen una aplicación más rigurosa que en otros, debido, en parte, a lo reducido de los salarios que reciben los funcionarios gubernamentales, lo cual hace que el atractivo de los pagos bajo la mesa sea prácticamente irresistible; [4] sin embargo, incluso en el mundo industrializado, la aplicación de la ley es necesariamente laxa: Nordstrom (2007, pp. 117-122) estima que menos de 5% de las mercancías

que pasan por los puertos del mundo es inspeccionado. En las colaboraciones de Gauthier, Mathews y Milgram, entre otros, los autores muestran que, incluso en el mundo industrializado, los controles fronterizos son relativamente laxos, simplemente porque, con el gran volumen de mercancías que pasan por sus fronteras de manera constante, es imposible llevar a cabo una vigilancia que sea algo más que superficial.

En realidad, en todo el mundo es imposible detener la globalización desde abajo; es inevitable, aunque en la actualidad su escala difiere de una sociedad a otra. Los que coordinamos este libro creemos que la globalización desde abajo es benéfica, porque proporciona a los pobres del mundo una probada de los bienes de los ricos y permite que miles de millones de habitantes del planeta se ganen la vida; sin embargo, aun cuando no sostuviésemos ese punto de vista, aunque arguyésemos que la globalización desde abajo es un mal que debe ser suprimido, el hecho es que en el mundo de hoy y en el de mañana eso es imposible.

Los tipos de redes económicas que analizamos en este libro plantean un serio desafío a las ideas sobre las políticas económicas y la planeación establecidas por los grandes jugadores institucionales de la "globalización desde arriba". El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Organización Mundial del Comercio abogan, mediante sus políticas en pro de que el capitalismo neoliberal sirva a los consorcios mundiales, por que se genere una mayor igualdad mundial y se coloque una camisa de fuerza de "talla única" a todas las economías del mundo en desarrollo (Peet, 2009; Woods, 2007). El resultado de esas políticas es una aplastante carga de deuda sobre muchas economías del mundo en desarrollo. La globalización desde abajo se enfrenta directamente a la política macroeconómica y de desarrollo que propugnan las instituciones financieras internacionales.

Ahora bien, la globalización desde abajo también se basa en los principios del libre mercado: en su evasión del control estatal siempre que es posible; en ese sentido, la globalización desde abajo funciona de acuerdo con el neoliberalismo: la ideología de que el mercado debe funcionar con sólo un control mínimo del Estado; la ideología de las instituciones financieras internacionales del presente. Como ya se hizo notar antes, la globalización desde abajo está anclada en las estructuras sociales, culturales y políticas de la vida de los que la practican, y, en ese sentido, no representa los estragos del capital sin ataduras, según lo afirman algunos investigadores, como Harvey en su bien conocido análisis del neoliberalismo (2005). Muchos críticos consideran que los estragos que causa al mundo en desarrollo la globalización desde arriba, como lo ejemplifican las instituciones antes mencionadas, son una excrecencia de las políticas coloniales de los siglos pasados y que los consorcios transnacionales del presente están vinculados en espíritu con la East India Company y con la Hudson's Bay Company; nosotros, por nuestra parte, podemos ver la globalización desde abajo en clara oposición a lo anterior: como el esfuerzo por sostener las prácticas y las comunidades locales en contra de los estragos del "capitalismo de los países ricos".

Ahora bien, se puede argumentar que en la época del neoliberalismo mundial (Harvey, 2005), quienes practican la globalización desde abajo

realmente están “neoliberalizando hacia fuera” a aquellos que encarnan la globalización desde arriba; no obstante, se trata de una forma de neoliberalismo más cálida y más humana, que sortea las leyes de los Estados, pero que no necesariamente cercena los lazos sociales, como lo hace la globalización desde arriba que envuelve el mundo del presente, como lo describiera de manera elocuente, entre otros, Ritzer (2007).

EL PAPEL FUNDAMENTAL DE C HINA

La fuente de la mayoría de las mercancías analizadas en este libro es China, lo cual es evidente en los capítulos que van de la descripción que hacen Alan y Josephine Smart en el capítulo VI de los pequeños inversionistas, al análisis que realiza Yang en el capítulo IX acerca de los comerciantes africanos de Guangzhou, que buscan comprar en esa fuente las mercancías que codician sus compatriotas, pasando por el examen que hace Pliez en el capítulo I de las mercancías que circulan de China a Egipto y el análisis que lleva a cabo Rabossi en el capítulo III sobre las mercancías en Ciudad del Este. También es evidente en la descripción que hace Gauthier de los “fayuqueros” mexicanos en Ciudad Juárez, que compran a “los chinos”, y de los comerciantes de CD analizados por Aguiar que aseguran que “vienen de China”, así como de los comerciantes del Mercado Oriental de Washington, D. C., analizados por Shepherd, que claman contra “los chinos”, pese a que es escasa la presencia de chinos allí. Como se puede constatar, China es una presencia explícita o implícita en todos los capítulos del libro.

Esa presencia es muy obvia porque ese país se ha convertido en la central manufacturera del mundo, gracias a factores como su abundante y barata mano de obra, su control y su disciplina en el trabajo, sus reformas económicas y su integración a la Organización Mundial del Comercio en 2001; pero no es, al menos todavía no, la central de la globalización desde arriba. Los productos de la globalización desde arriba cuyos nombres conoce todo el mundo —iPhone, Nokia, Coca-Cola, etc.— no fueron hechos originalmente por las compañías chinas, cuyas marcas siguen siendo ampliamente desconocidas fuera de su territorio.

Una característica importante de la mayoría de las manufacturas chinas son las mercancías de precios comparativamente bajos: productos que el mundo en desarrollo busca comprar, al igual que el mundo industrializado, no debido a lo ostentoso de su diseño o a la moda, sino a que son relativamente baratos y de una calidad aceptable. Las mercancías descritas en muchos de los capítulos de este libro se encuentran a menudo en el extremo inferior de la calidad entre los productos hechos en China, debido a que los empresarios que llevan esos productos a las regiones menos ricas del mundo prestan atención al precio como el principal determinante de lo que compran: ésa, antes que la calidad general de los productos en conjunto hechos en China, es la razón fundamental de que los productos elaborados en ese país sean considerados inferiores por mucha gente en África y en el resto del mundo. Sea lo que fuere, el hecho es que China es abrumadoramente la mayor fuente de las mercancías que, a su vez, son la fuente de la globalización desde abajo.

Independientemente de lo anterior, un factor de capital importancia para entender la función de ese país en la globalización desde abajo es el hecho de que el imperio de la ley sigue siendo muy flexible en la China del presente, en especial en lo concerniente a los productos copiados. Pinheiro-Machado (2008) demostró que un producto puede experimentar varias metamorfosis desde su producción en China hasta su destino final en una tienda al menudeo en un puesto callejero brasileño, pasando de los circuitos lícitos a los ilícitos, y viceversa. Lin estima que los teléfonos shanzhai —teléfonos copiados o imitados— comprenden 80% de los teléfonos manufacturados en China (2011, p. 21), nación que es sumamente laxa en la producción de muchas otras clases de productos; pero a pesar de que la mayoría de los bienes producidos por China no son copias —y de que, pese a las estadísticas antes citadas, la mayoría de los productos que pertenecen a rubros distintos a los teléfonos portátiles y a los DVD , tampoco son copias —, sin duda alguna esos productos son baratos: si no fuese por ese país, la globalización desde abajo no estaría ocurriendo, al menos no a la escala actual.

Una de las funciones más importantes de China en la globalización contemporánea reside en que suministra a las regiones de África, del sudeste de Asia, de América Latina y de otras partes del mundo en desarrollo los bienes de la globalización, aun cuando dichos bienes a menudo sean de mala calidad o copiados. Un comerciante congolés intelectual (citado por Mathews, 2011, p. 149) decía que comerciantes como él están “expandiendo la imaginación” de los pobres al mostrarles cómo son los productos de alta calidad y agregaba: “Estamos llevando a casa cosas buenas, aunque sean copiadas [...] Ya no darán por sentado que todo lo que los rodea debe estar descompuesto y gastado”. Como aseguraba un reflexivo comerciante keniata: “En mi país nadie puede comprar ropa de marca original ni un teléfono original de una compañía famosa; ¡son demasiado caros!; pero [...] las copias pueden mostrarles que esas cosas buenas existen. Los comerciantes están llevando el mundo a África; ¡están llevando a casa lo mejor!” (citado por Mathews, ibid .).

Según esos comerciantes, por mucho que algunos compradores las desdeñen, las mercancías chinas pueden tener un impacto realmente extraordinario. Ésa es la importancia de China: permite que al menos parte de los frutos de la calidad mundial, aun cuando sean copiados, se diseminen por todo el mundo. Como lo hicieron notar Allen y Hamnett (1995, p. 2; véase también Ferguson, 2007, pp. 25-49), África está “fuera de toda clase de mapas”. En efecto, China pone a África de nuevo en el mapa, como vuelve a poner en el mapa a los países en desarrollo de todo el planeta. Gracias a China, los consumidores de esos países pueden gozar de los frutos de la globalización. Ésa, afirmamos, es una de las más importantes contribuciones de los chinos a la globalización a principios del siglo XXI .

China ha recibido presiones cada vez más fuertes para que ponga freno a su fabricación de productos copiados, que representan una considerable proporción de las mercancías de la globalización que envía al extranjero, aunque es difícil calcular dicha proporción. Al menos algunos comentaristas chinos afirman que las copias deberían considerarse como el nacimiento de la “cultura shanzhai ”, la cultura de las copias (Lin, 2011, p. 61), mientras

que otros, que se hacen eco más o menos de la postura oficial, afirman que la fabricación de productos copiados llegará a su fin cuando China avance tanto en su proeza manufacturera como en la aplicación de sus leyes. El surgimiento de este país como fabricante de bienes para la “globalización desde abajo” empezó realmente a principios del último decenio del siglo XX , como lo sostienen Alan y Josephine Smart en el capítulo VI . Como lo hacen notar estos autores, China está buscando resueltamente ascender por la cadena de valor de lo que fabrica. Por su parte, Rabossi y Alba Vega analizan el hecho de que China haya desplazado a los Estados Unidos como la principal fuente de mercancías de contrabando en Ciudad del Este y Tepito. A menos que China sufra grandes reveses económicos, los precios de sus productos finalmente la sacaran de ese mercado: dentro de unas cuantas décadas, algún otro centro puede tomar su lugar como el cuerno de la abundancia mundial de la globalización desde abajo.

EL FUTURO DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Concluimos esta introducción con una visión de largo plazo. Muchos de los autores que analizan la globalización desde abajo dan a entender que desaparecerá a medida que el mundo “progrese”: Harrison y Huntington (2001) insinúan que “la economía informal” es un impedimento cultural que padecen las sociedades que no pueden crear por sí mismas estructuras para generar grandes empresas modernas, un impedimento que sólo se puede superar lentamente; Soto (2002) argumenta que si las barreras burocráticas a la propiedad pudiesen derribarse y si se pudiera cambiar la ley para que fuese más transparente, entonces muchos de los que participan en la economía informal podrían pasar a la economía formal legítima, y Yunus (2009) sostiene que el establecimiento de instituciones que otorgasen microcréditos podría solucionar el problema mundial de la pobreza e, indirectamente, la necesidad de la globalización desde abajo, que tiene su origen en el deseo de los Estados y los consorcios depredadores de obtener las mayores utilidades posibles.

Los coordinadores de este libro somos escépticos respecto de esos argumentos, por mucha simpatía que podamos sentir por algunos de sus ideales. Mientras haya un mundo en el que 15% más rico de la población controla la mayor cantidad de la riqueza del mundo e impone la mayoría de las reglas, entonces la globalización desde abajo seguirá adelante como el único medio para contrarrestar ese dominio. Además, como lo está aprendiendo cada vez más ese 15% más rico de la población, las barreras a la inmigración en una época en que viajar por todo el mundo es más fácil, se están volviendo cada vez más porosas. La globalización desde abajo no es simplemente un eco del pasado; antes bien, es la ola del futuro, a medida que el mundo industrializado se tambalea de una crisis a otra y que las placas tectónicas de la economía del mundo se desplazan de manera incesante. Los que escribimos este libro sugerimos la hipótésis de que la globalización desde abajo puede durar más tiempo que la globalización desde arriba, a medida que este mundo avance en su historia. Al menos, parece claro que los diversos capítulos de este libro describen un mundo que estará con nosotros durante mucho tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

Allen, J., y C. Hamnett (coords.) (1995), A Shrinking World? Global Unevenness and Inequality , Oxford University Press, Oxford.

Arrighi, G. (2005), “Globalization in World Systems Perspective”, en R. Appelbaum y W. Robinson (coords.), Critical Globalization Studies , Routledge, Londres.

Ferguson, J. (2007), “Globalizing Africa? Observations from an Inconvenient Continent”, en Global Shadows: Africa in the Neoliberal World Order , Duke University Press, Durham.

Harrison, L., y S. Huntington, 2001, Culture Matters: How Values Shape Human Progress , Basic Books, Nueva York.

Hart, K. (1973), “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”, Journal of Modern African Studies , 11(1), pp. 61-87.

Harvey, D. (2005), A Brief History of Neo–Liberalism , Oxford University Press, Oxford.

International Labor Office (ILO) (1972), “Employment, Incomes and Inequality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya”, Ginebra.

Karaganis, J. (coord.) (2011), Media Piracy in Emerging Economies , Social Science Research Council Books, Nueva York.

Lautier, B. (2007), L’Économie Informelle dans le Tiers Monde , La Découverte, París.

Lin, Y. C. J. (2011), Fake Stuff: China and the Rise of Counterfeit Goods , Routledge, Londres.

Lomnitz, L. A. (1977), Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown , Academic Press, Nueva York.

MacGaffey, J., V. Mukohya, M. Beda, B. Schoepf, R. Nkera y W. Enqundu (1991), The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth , University of Pennsylvania Press, Filadelfia.

Mathews, G. (2011), Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong , University of Chicago Press, Chicago.

Naím, M. (2006), Illicit: How Smugglers, Traffickers, and Copycats are Hijacking the Global Economy , Anchor Books, Nueva York.

Neuwirth, R. (2011), Stealth of Nations: The Global Rise of the Informal Economy , Pantheon, Nueva York.

Nordstrom, C. (2007), Global Outlaws: Crime, Money, and Power in the Contemporary World , University of California Press, Berkeley.

Peet, R. (2009), Unholy Trinity: The IMF , World Bank and WTO , 2ª ed., Zed Books, Londres.

Pinheiro-Machado, R. (2008), “China-Paraguay-Brasil: uma rota para pensar a economia Informal”, Revista Brasileira de Ciências Sociais , 23(67).

Pleyers, G. (2011), Alter-Globalization: Becoming Actors in a Global Age , Universidad Católica de Lovaina, Lovaina.

Portes, A., M. Castells y L. Benton (coords.) (1989), The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries , Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Ribeiro, G. L. (2006), “Economic Globalization from Below”, Etnográfica , X(2), pp. 233-249.

——— (2009), “Non-Hegemonic Globalizations. Alternative Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9(3), pp. 1-33.

——— (2010), “A Globalização popular e o sistema mundial não-hegemônico”, Revista Brasileira de Ciências Sociais , 25(74), pp. 21-38.

Ritzer, G. (2007), The Globalization of Nothing 2 , Pine Forge Press, Thousand Oaks.

Soto, H. de (1987), El otro sendero: la revolución informal , Diana, México.

——— (2002), The Other Path: The Economic Answer to Terrorism , Basic Books, Nueva York.

Tarrius, A. (2002), La Mondialisation par le bas: les nouveaux nomades de l’économie souterraine , Éditions Balland, París.

Thorez, J. (2008), “Bazars et routes commerciales en Asie Centrale: transformations postsoviétique et ‘mondialisation par le bas’”, Revue Européenne des Migrations Internationales , 24(3), pp. 167-189.

Tokman, V. E. (2007), “Integrating the Informal Sector in the Modernization Process”, Economic and Social Affairs , DESA cuaderno de trabajo 42, Naciones Unidas, Nueva York.

Woods, N. (2007), The Globalizers: The IMF , the World Bank, and their Borrowers , Cornell Studies in Money, Cornell University Press, Ithaca.

Yunus, M. (2009), Creating a World without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism , Public Affairs, Nueva York.

PRIMERA P ARTE

LA CARTOGRAFÍA

DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Rutas, eslabones y leyes

I. EL DERROTERO DE LA NUEVA RUTA DE LA SEDA ENTRE YIWU Y EL CAIRO

OLIVIER P LIEZ

INTRODUCCIÓN: LA ETNOGRAFÍA EN MÚLTIPLES SITIOS

¿Qué vínculos se pueden establecer entre Trípoli, la capital del antiguo Estado solitario de Libia; Sollum, el pequeño pueblo fronterizo egipcio habitado por beduinos; El Cairo, la metrópoli egipcia, y Yiwu, la ciudad mercado a tres horas de Shanghai por carretera? A primera vista, la pregunta puede parecer un juego de adivinanzas, pero en realidad lleva a geógrafos, antropólogos y otros especialistas en ciencias sociales a enfrentar una dificultad cada vez mayor al tratar de dilucidar las conexiones, inesperadas y frecuentemente invisibles, entre los lugares que se encuentran a lo largo de las rutas de la “globalización desde abajo”. Appadurai (2000, p. 3) propuso el término “globalización desde las bases” para caracterizar las formas sociales que se fundan “en estrategias, visiones y horizontes para la globalización que favorecen a los pobres”, pero yo opto por la propuesta diferente de Ribeiro (2009, p. 298), que define esa forma de globalización como una “ ‘globalización desde abajo’, más vinculada con los aspectos económicos de la globalización que con sus aspectos políticos”. Según Ribeiro, así es como “se arroja luz sobre el lado oculto de la economía política de la globalización, aquel en el que se evaden las funciones normativas y represivas de los Estados [...] en la esfera económica”. Esa es la “globalización desde abajo” que se explora en este capítulo.

Lo expuesto aquí se basa en el libro de notas de una investigación de campo llevada a cabo entre 2004 y 2009 y su intención es poner de relieve una ruta comercial transnacional clave, notable porque se le considera la reactivación de la ruta de la seda (Molavi, 2007; véase también Stuttard, 2000; Broadman, 2007, y Simpfendorfer, 2009). Se busca demostrar que ciertos lugares del Medio Oriente, el norte de África y China —distritos industriales, puertos, calles o plazas de mercado— han sido vinculados por actores que trabajan en diferentes planos, haciendo frente a contextos geopolíticos más o menos difíciles, para abastecer el mercado de consumo de los pobres de Egipto y de los países vecinos. Esa ruta comercial constituye un todo debido al tráfico de carga y a los movimientos de personas basados en una lógica que apenas es perceptible en el plano local, pero que sigue siendo fundamental para el funcionamiento de algunas redes comerciales muy extensas. En realidad, los especialistas en ciencias sociales enfrentan la necesidad de redefinir la continuidad de los espacios de producción, negociación y consumo “desde abajo” en un contexto globalizado.

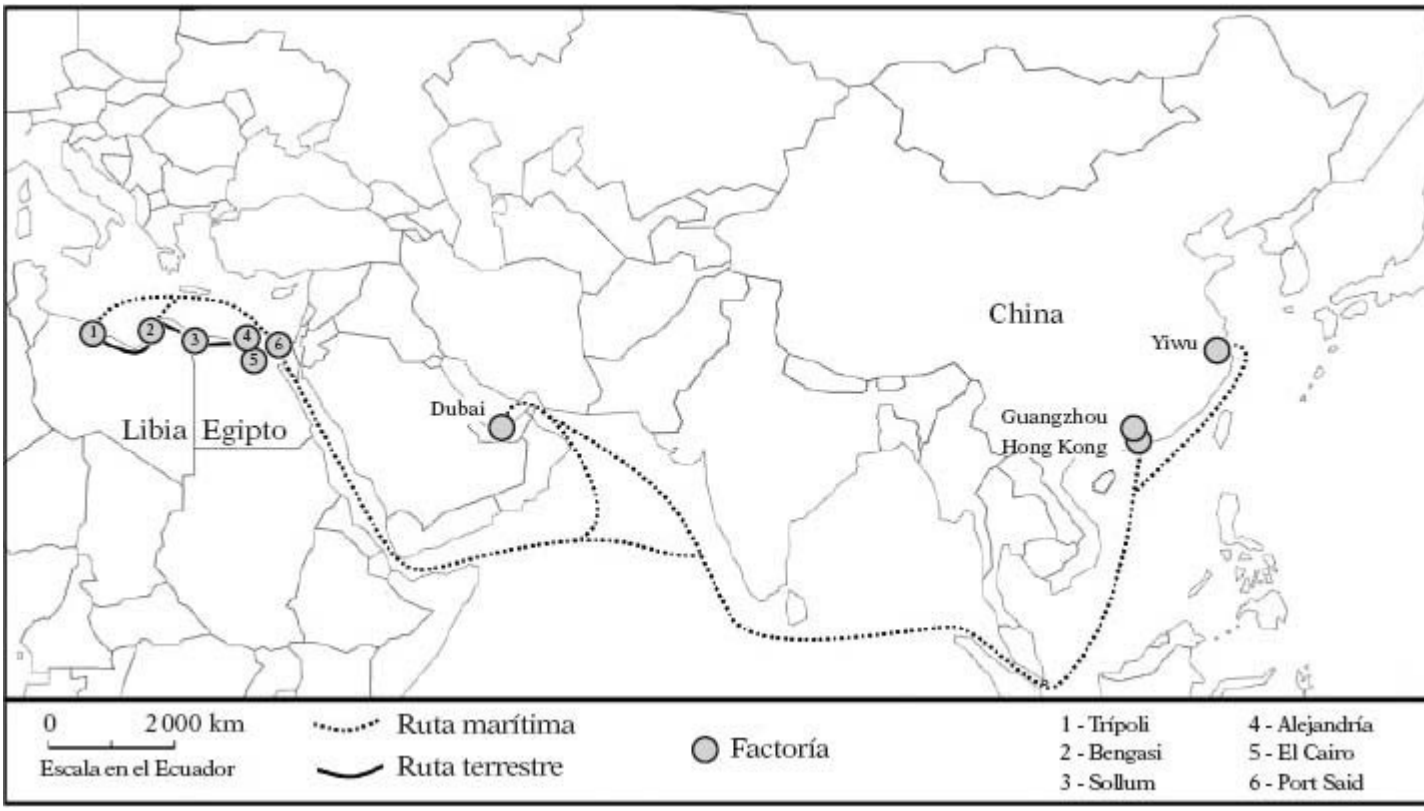
De acuerdo con Marcus, las “estrategias de seguir muy literalmente las conexiones, asociaciones y relaciones supuestas se encuentran [...] en el meollo mismo del diseño de la investigación etnográfica multisituada” (1995, p. 97). Tomemos al pie de la letra las propuestas metodológicas de ese etnógrafo: nos invita a seguir tanto las mercancías como a las personas con el fin de comprender la escala y la discontinuidad de unos procesos que es posible observar en un lugar preciso, mientras que, al mismo tiempo, se extienden a otros lugares diferentes. Un programa de estas características

es innegablemente útil, aun cuando no se puedan pasar por alto algunas críticas serias. El sociólogo Michael Burawoy es particularmente persuasivo cuando afirma que

hacia el final de su ciclo cultural, la antropología perdió su identidad distintiva, debido a que [...] sacrificó la idea de estudiar intensivamente un "sitio" [...] Al estar pasando de un sitio a otro, los antropólogos sustituyen fácilmente el trabajo de campo serio por anécdotas y viñetas, reproduciendo el sincretismo y la hibridez culturales de los pueblos que observan [Burawoy, 2003, p. 674].

Ese autor no carece completamente de razón pero en cierto sentido está describiendo una caricatura: sospechar de todo investigador que trate de seguir mercancías, personas o una ruta es absurdo. ¿Es la estrategia de las "revisitas" a los sitios que Burawoy defiende un antídoto contra la tentación de superficialidad inherente a la práctica del análisis multisituado? No lo creo. Considero que esos métodos no son estrategias antitéticas sino complementarias que es necesario aplicar a la difícil tarea de hacerse una idea precisa (generalmente sin muchos datos estadísticos, dado que puede ser extremadamente difícil recolectarlos) de las actividades internacionales a lo largo de las rutas de la globalización desde abajo.

En este capítulo, consecuentemente, me esfuerzo por desarrollar un análisis en múltiples sitios, siguiendo los movimientos de prendas de vestir y de pequeñas mercancías que se venden al mayoreo en Yiwu, China (Pliez, 2007), ciudad considerada el mercado más grande del mundo de ventas al mayoreo de mercancías pequeñas, que luego son transportadas, mediante una combinación de prácticas lícitas e ilícitas, a Egipto, el mayor mercado de consumo del mundo árabe, ya sea directamente o a través del puerto libio de Trípoli. [1] En mi investigación, centré la atención en los pantalones de mezclilla azul conocidos como "vaqueros", porque es el producto más visible en los almacenes y los mercados de Libia y Egipto, y el más usado por los adolescentes egipcios urbanos; sin embargo, en lugar de abordar ese tema a través de los flujos de las mercancías, analizo los puntos de anclaje entre esos flujos, sus interacciones y las escalas espaciales remodeladas que resultan de ellos. Las rutas de la globalización desde abajo son irregulares y sus puntos de anclaje —fronteras, centros comerciales, plazas de mercado y puertos— varían dependiendo de los contextos sociales, económicos y geopolíticos. Los puntos de anclaje son de interés para los especialistas en ciencias sociales que estudian la dinámica espacial de los procesos del comercio mundial, porque las rutas cambian más rápidamente que los lugares que enlazan. Mediante la identificación y la cartografía de los espacios relacionados con las actividades transnacionales, al menos se puede comprender la punta del iceberg que comprende las rutas de la globalización económica desde abajo.



MAPA I.1. Lugares a lo largo de una ruta comercial transnacional. Diseño: Olivier Pliez (2011); reproducido con su autorización .

E GIPTO : UN MERCADO DE 40 MILLONES DE CONSUMIDORES DE PRODUCTOS CHINOS

Egipto se unió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) desde sus comienzos, en 1995, por lo que fue considerado oficialmente como el “pupilo estrella” de la agenda mundial de la liberalización del comercio. Lo anterior tuvo dos consecuencias fundamentales. En primer lugar, la apertura económica del país abolió las zonas libres de impuestos existentes, las cuales fueron desmanteladas gradualmente. En segundo lugar, Egipto sustituyó en cierto grado a sus socios comerciales tradicionales: pronto China se colocó en una posición predominante y, en 2009, fue clasificada en el tercer lugar como socio comercial de Egipto (con 7.1% del comercio exterior egipcio), tras la Unión Europea (con 32.7%) y los Estados Unidos (con 9.4%), con un superávit comercial de 3 840 millones de euros (aproximadamente 5 040 millones de dólares estadunidenses) (véase Trade Egypt, 2010).

Las estadísticas globales no revelan la gama de los diferentes tipos de productos, ni las prácticas de los agentes que buscan destinarlos a uno u otro estrato social de consumo. Es difícil distinguir entre las importaciones de los agentes transnacionales pequeños o medios y las de las grandes compañías transnacionales. El tema de las importaciones de textiles, por ejemplo, no sólo es particularmente sensible para la industria del vestido egipcia, cuya fuerza de trabajo se caracteriza por un exceso de oferta y una productividad baja, sino también es sensible al programa de la OMC , que llevó a la abolición de cuotas y tarifas de los textiles entre 2002 y 2004.

Egipto temía los efectos de la apertura y protegió su industria textil de las importaciones chinas mediante la erección de obstáculos técnicos a dichas importaciones; pero las medidas proteccionistas y la mala calidad de la producción local no satisficieron a muchos compradores egipcios, en particular a los de ingresos más modestos, por lo que la tendencia de éstos fue recurrir a los productos hechos en China.

En 2007 Egipto representaba un vasto mercado de consumo de 76 millones de habitantes en las regiones del Medio Oriente y el norte de África; sin embargo, debido a la disparidad de los ingresos (su producto interno bruto per cápita es de aproximadamente 1 000 euros), el mercado de ropa egipcio se divide, según los estratos sociales y los lugares, como sigue (De Coster, 2006):

•Los más ricos, que constituyen aproximadamente 3.5 millones de consumidores, han comprado productos de calidad de Europa y América del Norte durante décadas. En los últimos 20 años, los centros del Medio Oriente, como Dubai, Estambul y Beirut, han competido por ese mercado y ahora lo hacen con los lujosos y numerosos centros comerciales que están surgiendo en el centro de El Cairo y sus ostentosos suburbios, donde han brotado como hongos las urbanizaciones cercadas (Zakaria, 2006).

•La clase media, de aproximadamente 15 millones de personas, compra ropa y mercancías pequeñas en la zona de la calle Talaat Harb, en el centro de El Cairo, y en unos cuantos barrios residenciales, así como en otras ciudades egipcias importantes, como Alejandría.

•Independientemente de lo anterior, se estima que 40 millones de personas —sin contar 20% de egipcios que vivían con un salario inferior al mínimo en 2005— constituyen el enorme mercado de consumo de ropa barata, en el que los productos asiáticos, antes fabricados en Tailandia e Indonesia, y ahora en China, han remplazado las prendas de vestir de mala calidad hechas en Egipto.

Durante el decenio de 1980, tanto los egipcios modestos como los ricos se arremolinaban en la zona portuaria de Port Said (Bruyas, 2007) para comprar mercancías importadas libres de impuestos, que frecuentemente no estaban disponibles en el resto del país. Durante ese periodo, Anwar el-Sadat, el presidente egipcio, intentó dar los primeros pasos hacia la apertura económica, llamada infitah en árabe. En las cajas de la zona franca, los compradores de Port Said se mezclaban con decenas de comerciantes y contrabandistas que pasaban por la aduana con prendas de vestir y productos electrónicos en un ir y venir incesante. La demanda era tal que algunos intermediarios palestinos ofrecían prendas de vestir hechas en Estambul a precios más bajos que las importadas a través de Port Said. El nombre se ha mantenido: Jawhary, uno de los principales mercados de ropa al mayoreo de El Cairo, se denomina también el “soco de Gaza”. Más tarde, la importancia de Port Said como puerto de entrada de las importaciones en Egipto decayó gradualmente y las rutas de suministro se diversificaron y se globalizaron de manera progresiva durante la última década del siglo XX.

Paradójicamente, durante ese periodo de fuerte control estatal del comercio internacional, la legislación alentó el contrabando de prendas de vestir

importadas. En Egipto se pagaban impuestos aduanales sobre los materiales importados por un fabricante y, siempre y cuando el producto final fuese reexportado antes de un año, el fabricante tenía derecho a reclamar la devolución total de los impuestos erogados. Se estima que Egipto importaba pantalones de mezclilla procedentes de China por un valor aproximado de 300 millones de dólares anuales y que, después de haber sido reetiquetados, eran exportados a Estados Unidos como productos finales hechos en Egipto, una práctica particularmente rentable gracias a esa ley (véase Bennet, 1992).

En el año 2000, la legislación egipcia sobre comercio internacional se hizo más flexible, pero los comerciantes siguen buscando los medios para eludirla con el propósito de elevar al máximo sus ganancias. Cuando Port Said perdió sus últimas ventajas como zona franca, en 2002, los importadores de El Cairo y Alejandría se las arreglaron para eludir las cuotas y los impuestos mediante la entrega de parte de sus mercancías en los puertos de contenedores con los impuestos más bajos fuera de Egipto, como los de Libia. Hoy en día, los pantalones vaqueros chinos o los artefactos chinos en general, en venta en el mercado egipcio, llegan por carretera de los puertos libios de Trípoli y Bengasi y pasan por la aldea fronteriza de Sollum, como se analiza en el siguiente apartado. [2]

S OLLUM : ALDEA BEDUINA Y ALMACÉN FRONTERIZO

La aldea de Sollum se encuentra a 12 horas por carretera, al occidente de la ciudad capital de Egipto, en la frontera con Libia, donde tiene lugar un intenso movimiento de personas y mercancías. La emigración egipcia a Libia es un fenómeno bien conocido, muy antiguo —se inició a principios del decenio de 1980— y de masas: oficialmente, en Libia trabajan 300 000 inmigrantes egipcios (Zohry, 2003); sin embargo, el tráfico de personas no es lo que asombra al visitante de Sollum, sino el tráfico de mercancías, no sólo de pantalones de mezclilla chinos sino también de toda clase de pequeños productos sujetos a cuotas e impuestos aduanales en Egipto. A pesar de su aparente lejanía, Sollum es un eslabón esencial de la ruta transnacional que lleva suministros de China a Egipto a través de Dubai y Libia.

La profesión de contrabandista fue producto de la tolerancia informal pero necesaria en la frontera. Del lado egipcio, el contrabando se practica abiertamente y los actores del comercio fronterizo lo consideran un trabajo común y corriente: trabajan a solicitud de los agentes de transporte que van a Sollum a recibir las mercancías enviadas de Trípoli a la frontera por los agentes libios. Por lo general, el contrabando implica cargar los bultos de pantalones de mezclilla o de otras mercancías (los pantalones vaqueros de China eran el principal producto contrabandeado a Egipto mientras hacía mi investigación de campo en Sollum, pero por allí pasaban diferentes tipos de pequeñas mercancías y prendas de vestir según la oportunidad y la demanda) y pasarlos caminando de un lado al otro de la frontera. Los contrabandistas evitan el puesto fronterizo egipcio, pasan a través del puesto aduanal libio, entran a la aldea libia de Musaid y después regresan con las mercancías que recogieron, dependiendo siempre de la inconstante tolerancia de los agentes aduanales. Una vez en Egipto, cargan las

mercancías en taxis cubiertos y las llevan de la frontera a los almacenes de la calle principal de Sollum, a 10 kilómetros de distancia.

El contrabando es una actividad común allí. Para los porteadores y los transportistas no representa algo aislado e ilegal, sino, por el contrario, un eslabón fundamental de la importación de mercancías en Egipto. Los pantalones de mezclilla pasan de manos de los exportadores libios a las de los importadores al otro lado de la frontera, y el resto del negocio se reduce a la logística, que depende de las condiciones del camino. Los contrabandistas pueden ser hombres o mujeres, nativos beduinos de la región de Sollum o egipcios, algunos de los cuales llegaron después de una primera experiencia con el contrabando en Port Said, mientras que otros afirman que llegaron porque “se enteraron de Sollum” y prefieren trabajar allí que emigrar a Libia o a los países del Golfo para ganarse la vida. La mayoría vive en esa aldea fronteriza, por lo que pueden trabajar en diferentes ramos, dependiendo del comercio fronterizo: como porteadores de mercancías o conductores de vehículos y, también, como cambiadores de dinero o empleados en los servicios que Sollum presta a residentes, migrantes y viajeros.

Las instalaciones comerciales de la localidad reflejan sus dos principales funciones: almacén de mercancías y centro de hospedaje para los que se ganan la vida con esas mercancías, así como para los que se detienen en la aldea durante unas cuantas horas. El centro de Sollum, a lo largo de la calle principal, es muy concurrido, en especial temprano por la mañana, cuando los diferentes jugadores del comercio fronterizo toman su desayuno, antes de dirigirse, colina arriba, al punto fronterizo y, después del atardecer, cuando todo el mundo se reúne nuevamente en el centro. En la calle principal de Sollum hay aproximadamente 230 empresas en un espacio de 900 metros: casas de café, restaurantes, tiendas de teléfonos y de mercancías importadas, así como almacenes; también hay siete hoteles que ofrecen hospedaje a viajeros, agentes aduanales y agentes de seguridad.

Los beduinos de Sollum están muy afianzados en la cadena comercial fronteriza, ya sea como porteadores de los bultos de pantalones de mezclilla o, si tienen suficiente dinero, como especuladores con la venta o el alquiler de almacenes al otro lado de la frontera. Los almacenes son simples cuartos de 10 metros cuadrados de superficie con muchos estantes y un mostrador donde los contrabandistas colocan sus mercancías y los compradores negocian con ellos. Las mercancías no permanecen en el mostrador durante mucho tiempo, como me explicó Ahmed, uno de los agentes transportistas de pantalones vaqueros chinos que ha estado yendo y viniendo entre El Cairo y Trípoli durante 20 años. Ahmed va a la capital libia dos veces al mes y negocia directamente con los mayoristas libios, que le entregan en la frontera una carga que vale varios miles de euros. Después recoge su pedido en Sollum y lo lleva a los mayoristas de Alejandría y El Cairo, quienes venden las mercancías en el mercado egipcio.



FOTOGRAFÍA I.1 . Almacenes, tiendas y taxis en la calle principal de Sollum. (Fotografía de Olivier Pliez; reproducida con su autorización.)

EL PUESTO COMERCIAL DE T RÍPOLI

Trípoli, situada a 20 horas al occidente de Sollum por carretera, recuperó su función histórica como puerto mediterráneo y centro comercial transnacional gracias a sus bajos impuestos a la importación y su situación en la encrucijada de los flujos migratorios y comerciales entre el Sahel (Sudán, Chad y Nigeria) y el norte de África (Túnez, Argelia y Egipto). El rico Estado de Libia, con su política económica intervencionista, controló el mercado nacional mediante los subsidios a la importación de muchos bienes de consumo desde la década de 1980 hasta la crisis de los precios del petróleo de mediados de la década de 1990. Durante ese periodo, la diferencia entre los precios de Libia y los de los países vecinos fue tan considerable que las redes de contrabando fueron establecidas para exportar ilegalmente las mercancías subsidiadas y venderlas en el extranjero (Boubakri, 2000). La caída de los precios del petróleo de mediados de la década de 1990 y el embargo a Libia (de 1982 a 1999) pusieron fin en gran medida a esa actividad económica y provocaron la caída de la moneda nacional, el dinar libio. En sólo unos cuantos años, después de que las autoridades públicas redujeran los subsidios e introdujeran un impuesto bajo, los jugadores de la reexportación ilegal de mercancías de Libia convirtieron Trípoli en el mercado para la reexportación de las mercancías importadas de los mercados asiáticos (Pliez, 2004).



FOTOGRAFÍA I.2. Soco africano en la antigua ciudad de Trípoli, Libia. (Fotografía de Olivier Pliez; reproducida con su autorización.)

En la actualidad, cientos de mayoristas e importadores libios relacionados con Estambul, Dubai y los distritos industriales del sudeste asiático comercian con los reexportadores africanos y egipcios del norte de África, quienes supervisan la oferta de unas cadenas comerciales de varios miles de kilómetros de longitud y han convertido los barrios centrales de los alrededores del puerto de Trípoli en una enorme zona de almacenaje para los mercados, que por lo general tienen una orientación étnica (como el mercado africano, la calle chadiana y la zona de la calle Rachid), depósitos y tiendas mayoristas. El número de hoteles de categoría media que ofrecen alojamiento a los comerciantes extranjeros y de centros comerciales que atraen a los compradores de la capital, ha aumentado.

La antigua ciudad de Trípoli y sus alrededores ahora son un lugar de empleo para cientos de inmigrantes subsaharianos, norafricanos y del Medio Oriente en los eslabones inferiores de la cadena comercial transnacional, los que se mudaron a Libia durante el embargo del último decenio del siglo XX (Bredeloup y Zongo, 2005, y Pliez, 2006): cargan bultos, cosen prendas de vestir o negocian mercancías importadas con los mayoristas de los países vecinos de Libia, aunque, por supuesto, todo lo anterior ha cambiado con la revolución libia de 2011, cuyas últimas consecuencias todavía están por verse.

Y IWU : EL SUPERMERCADO CHINO DEL MUNDO ÁRABE

Desde luego, la vida ha mejorado. Hace 10 años no habríamos podido imaginar nada de esto. Este pequeño pueblo de casas de adobe tiene ahora un aeropuerto, un centro de comercio mundial, rascacielos, cientos de fábricas, hoteles y dos restaurantes del Medio Oriente con bailarinas de la danza del vientre. Casi no teníamos escuelas, pero nuestra hija estudia comercialización en la universidad.

JIN X IAOQIN , propietario de Juguetes Yiwu

(Wang, 2005)

“Construye el supermercado más grande del mundo” y “Construye un paraíso internacional de las compras”, son dos consignas en los muros del salón principal de la Feria Internacional Anual de Yiwu que no consisten en el conjuro de algunos funcionarios municipales de una pequeña y aislada aldea de la China rural, sino en la expresión del éxito de ese escaparate de lo “Hecho en China”. Sin duda alguna, Yiwu es uno de los principales centros comerciales de China, un salón de ventas al mayoreo a bajo precio y a escala mundial que se especializa en la venta de “pequeñas mercancías”, es decir, pequeños artículos para el hogar, joyería, máquinas de afeitar, juguetes y artículos religiosos.

La manera más fácil de describir el mercado de Zhejiang, a dos horas en tren al sur de Shanghai, es mencionar sus características superlativas: la superficie de los mercados es superior a 2.5 millones de metros cuadrados, 58 000 tiendas ofrecen 400 000 productos diferentes y cada año tienen lugar 80 ferias comerciales, la más importante de las cuales es la Feria Internacional Anual, que atrae a 16 000 visitantes durante tres días. Yiwu probablemente es única debido tanto a su escala como a la diversidad de sus productos; sin embargo, pese a los operadores con los que me topé en ese mercado y que alaban Yiwu como la “capital de las mercancías pequeñas”, sigue siendo primordialmente una zona textil, cuyas ventas de exportación están constituidas por 33% de prendas de vestir, 12% de calcetines y 7% de otros productos textiles diversos (Yiwu Industry and Commerce Administrative Bureau, 2006). El creciente número de compradores transnacionales, que en ocasiones llega con poco dinero, es posible gracias a que en Yiwu pueden llenar un contenedor con diferentes tipos de productos, en lugar de un solo producto, como suele ocurrir en otros mercados del sudeste de Asia. Yiwu es conocida como uno de los principales centros de China de productos copiados, donde aproximadamente de 80 a 90% de las mercancías que se ofrecen para su venta son falsificaciones o productos que contravienen las leyes de copyright (Chow, 2003), y, por el momento, sus precios son imbatibles. Por todas esas razones, en Yiwu es posible encontrar más productos que en ninguna otra parte y una multitud de personas de todo el mundo puede probar su suerte en el comercio internacional a pequeña escala.

El Centro Internacional de Comercio (CCI ; ITC , por sus siglas en inglés: International Trading Center), con un total de 17 000 tiendas, proporcionó un lugar accesible a los mercados especializados de Yiwu un año después de que China se uniera a la Organización Mundial del Comercio: 75% de las transacciones comerciales que tienen lugar en la ciudad se concentran allí. En 2008, el mercado de Yiwu se dividió en cinco mercados principales (Huangyuan e ITC I , II , III y IV) y en corredores especializados donde se instalan 620 000 puestos de proveedores chinos (Zhejiang China Small Commodities City Group, 2009). Es el corazón del surgimiento de Yiwu como una de las principales fuentes mundiales de las mercancías que alimentan la globalización desde abajo.

En la década de 1980 Yiwu era una de las muchas pequeñas ciudades industriales de China, cada una de las cuales se especializaba en la producción de pequeños bienes de consumo de acuerdo con la doctrina económica de la época: “un pueblo, un producto”; pero la liberalización económica encabezada por Deng Xiaoping en la década de 1990 impuso la competencia entre esas localidades monoespecializadas con el propósito de atraer a los clientes chinos a un mercado de producción competitiva. En ese contexto, impulsada por los operadores comerciales locales y con el apoyo de las autoridades públicas (Chow, 2003), Yiwu se convirtió gradualmente en una ciudad comercial local y después regional de las monoindustrias especializadas dispersas por la región rural de Zhejiang (Ding, 2007). En el último decenio del siglo XX Yiwu alcanzó una nueva etapa, cuando los operadores que gestionaban sus mercados se asociaron con operadores comerciales privados de otras provincias chinas y, juntos, tejieron una red de mercados para vender los bienes producidos en los alrededores de Yiwu. Hoy en día, aproximadamente 50 mercados de 25 provincias chinas están conectados con el mercado de Yiwu (Sun y Martin, 2008); por lo general, tienen su sede en las principales ciudades de cada provincia y se les puede encontrar en las provincias fronterizas y en los puertos conectados con Corea del Sur y Japón. En 2001 la República Popular China se unió a la Organización Mundial del Comercio y atrajo a los operadores comerciales transnacionales que habían tratado con los mercados del sudeste de Asia hasta la crisis financiera de 1997. En la actualidad, dos tercios de las ventas de Yiwu van a un gran mercado mundial, como se muestra en el cuadro I.1.

Las exportaciones de China al mundo árabe aumentaron considerablemente con el incremento de la demanda de bienes de consumo causado por la explosión de los precios del petróleo (Habibi, 2006); en consecuencia, se abrió un punto de venta comercial de gran importancia para las exportaciones de Yiwu al gran mercado de consumo del Medio Oriente y de la región del norte de África que buscan productos baratos. En 2005 China se encontraba entre los cuatro principales socios exportadores de nueve de los 19 países de la región del Medio Oriente y el norte de África y era el principal en Sudán y los Emiratos Árabes Unidos y el segundo en Irán y Jordania; sin embargo, la creciente presencia de las importaciones chinas en función del volumen es más asombrosa en dos países, sobre todo en Arabia Saudí, donde la cuota de mercado de China se duplicó (de 3.6 a 7.2%) entre 2000 y 2005, y en los Emiratos Árabes Unidos, donde dio un salto de 320% durante el mismo periodo (Habibi, 2006).

Existe una historia comercial que vincula a Yiwu con Dubai, que durante mucho tiempo fue el principal punto de contacto comercial entre el mundo árabe y China; sin embargo, durante la primera década del siglo XXI muchos compradores han viajado solos o en pequeños grupos directamente a Yiwu, evitando Dubai, con el propósito de obtener precios más bajos. Por lo general, suelen caminar en parejas acompañados por un intérprete, muy a menudo un joven intermediario chino plurilingüe, y tratar directamente en el lugar, ya habiendo obtenido los nombres y los domicilios de sus eventuales proveedores y de los distritos donde habrán de alojarse. La mayoría de los comerciantes árabes menciona rutas similares que los llevaron a añadir China a sus destinos comerciales transnacionales durante los primeros años de este siglo, después de Europa meridional, en el decenio

de 1990, y Turquía, los Emiratos Árabes Unidos y el sudeste de Asia, en la última década del siglo XX . A menudo ingresaron a China paso a paso: viajaban primero a Hong Kong para comprar allí los productos chinos (donde acostumbraban hospedarse en las Mansiones Chungking; véase Mathews, cap. IV) y luego pasaron directamente a la China continental para realizar sus compras.



FOTOGRAFÍA I.3. Un comerciante y su traductora china en los salones del ITC . (Fotografía de Olivier Pliez; reproducida con su autorización.)

Un importador egipcio de artículos de escritorio a quien entrevisté ha estado viajando a China desde hace 10 años para comprar artículos de bajo costo (bolígrafos, gomas de borrar, etcétera): hace cinco años, la compañía francesa que era su principal proveedora trasladó su producción a Shanghai y su socio francés lo invitó a visitar la planta de producción en esa ciudad y los principales mercados de la región; así, viajó a Yiwu en 2003, pero “sólo vi socos como los de El Cairo: artículos de mala calidad que unos pequeños artesanos vendían sobre el pavimento”. Escéptico y decepcionado, partió de la ciudad después de hacer sólo un pequeño pedido; pero después de una nueva charla con su proveedor francés y con otros importadores egipcios, finalmente cambio de opinión: “Entonces comprendí que Yiwu era una importante ciudad comercial, pero que yo no había entendido las reglas durante mi primera visita. Necesitaba un guía”. Actualmente, Yiwu es su principal destino en China: va allá cada dos meses, cada vez para una breve estancia de dos o tres días, y dedica su tiempo a entrevistarse con sus proveedores y a recorrer los enormes salones de exposición de la Ciudad Comercial Internacional; se aloja en el nuevo hotel de cinco estrellas de Yiwu, en el centro de la ciudad. Según dice: “Por la noche, la ciudad está un poco más animada que antes”, especialmente en las cercanías del “barrio árabe”, al que se puede identificar por el olor a kebab . Lo anterior pone de relieve una característica emergente de la ciudad: el establecimiento de una estructura de acogida para los extranjeros que visitan o viven en Yiwu.

CUADRO I.1. Principales países importadores de productos de Yiwu

F UENTE : datos tomados de China Commodity City: http://en.onccc.com.

LA HOSPITALIDAD MUSULMANA

Los lazos comerciales entre Yiwu y los países árabes dieron como resultado el desarrollo de una comunidad árabe de 3 500 residentes (Al-sin al yowm, 2006) de un total de 6 000 a 8 000 extranjeros que viven en la ciudad. La presencia de tantos comerciantes musulmanes propició el surgimiento del llamado barrio árabe en el centro de Yiwu, [3] un lugar donde casi todo está escrito en árabe. Los comerciantes se reúnen después de las 5:30 de la tarde (cuando el Centro Internacional de Comercio cierra sus puertas) en los restaurantes argelinos, egipcios, iraquíes y libaneses del barrio, los cuales solucionan un problema de capital importancia para los viajantes musulmanes: allí encuentran los alimentos halal , que cumplen con los preceptos del Islam, en especial en un país donde los problemas del idioma son agudos y donde el cerdo y el alcohol son muy populares.

Los comerciantes y los mercaderes musulmanes residentes de Yiwu, ya sean árabes, asiáticos o africanos, atraen a muchos musulmanes chinos debido a su religión (en China hay aproximadamente 20 millones de musulmanes autóctonos; Gladney, 1994). Aun cuando Yiwu ha recibido una gran cantidad de migrantes del interior de China (al menos 600 000), que llegan a trabajar en los talleres industriales, la migración de musulmanes procede sobre todo de las regiones autónomas occidentales de China (Ningxia y Xinjiang) y se relaciona sobre todo con las necesidades de alimentación de los visitantes musulmanes extranjeros de la ciudad; por ejemplo, los uighures de Xinjiang, un grupo de hablantes de turco de Asia central, se han ganado la buena reputación de carniceros y cocineros de mechui a los que se puede encontrar en los restaurantes del barrio, donde todas las noches sacrifican borregos y asan su carne a las brasas. La mayoría de esos musulmanes trabaja para los gerentes o los propietarios de los restaurantes del barrio árabe; sin embargo, como me confió el gerente de un restaurante argelino: “Comunicarse con ellos no es fácil: su árabe o su inglés no se entienden muy bien por el acento”. La mayoría de los árabes residentes en Yiwu ha aprendido un poco de chino con el fin de poder arreglárselas con el problema del idioma.

Así, en Yiwu se ha desarrollado una comunidad musulmana en el engranaje de los acuerdos geopolíticos y comerciales que han definido la renovación de las relaciones entre los bloques africano y asiático durante los primeros años de este siglo. Las redes mundiales pueden materializarse en lugares aparentemente improbables, como el antes mencionado “barrio árabe” de Yiwu, donde los propietarios de los restaurantes árabes emplean a chinos musulmanes para servir a los ocupados comerciantes, proveyéndolos de un lugar para negociar y relajarse, donde puedan establecer lazos con cierto grado de confianza. Todos tienen un objetivo común: ganar dinero rápidamente; y también tienen en común su identidad religiosa, la del Islam.



FOTOGRAFÍA I.4. Maedah, el primer restaurante egipcio en Yiwu. (Fotografía de Olivier Pliez; reproducida con su autorización.)

Considero que el "barrio árabe" de Yiwu es un sitio ejemplar de redes de intercambio comercial transnacional desde abajo: los enclaves étnicos se han multiplicado cerca de las fuentes de suministro situadas en las fábricas asiáticas del mundo. Es el caso de Beijing (Gladney, 1994), Guangzhou (Bertoncello y Bredeloup, 2007) y Bangkok (Marchal, 2007, y Simone, 2007). Al describir el barrio de Soi Sukhumvit 3 en la capital tailandesa, Abdoul Maliq Simone sugirió: "La calle musulmana está en todas partes; es el punto de reunión de los árabes y los africanos de todo el mundo" (2007, pp. 503); y el barrio árabe es tan pertinente en Yiwu como en Bangkok: hoy en día, los lazos seculares entre los mundos musulmanes no sólo trascienden los países sino también las relaciones poscoloniales entre el Norte y el Sur y entre el centro y la periferia, para dar coherencia a la globalización de los intercambios culturales, religiosos y comerciales (Dennerlein y Reetz, 2007).

Ahora bien, no se puede reducir a su esencia esas relaciones porque aquellos enclaves sólo son uno de los muchos medios prácticos de hacer que el tráfico mundial sea más fluido. En el barrio árabe de Yiwu, los propietarios de los restaurantes árabes y sus empleados chinos musulmanes sirven a unos comerciantes con prisa, y también los proveen de un lugar de intercambio y relación (Kesselring, 2006). ¿Eso es diferente en la zona del puerto de Trípoli o en la calle principal de Sollum, donde se reúnen comerciantes, inmigrantes y visitantes ocasionales? ¿Es diferente en la propia Yiwu, donde el enclave musulmán está cerca de los terrenos africano, ruso, hispánico y coreano? En calles como ésas se reúne la gente por razones específicas, como el idioma o la comida (o como la importante comida halal para los musulmanes), pero eso podría no ser suficiente para explicar la multiplicación de las "calles musulmanas"; además, el barrio árabe de Yiwu atrae a muchos chinos, que van allí para descubrir los sabores de la cocina del Medio Oriente, como lo hacen los musulmanes extranjeros que pasan unos cuantos días en la ciudad.

C ONCLUSIÓN : LA GEOGRAFÍA INEXPLORADA DE LAS REDES TRANSNACIONALES

Seguir la “nueva ruta de la seda” entre China y Egipto y, por ende, hacer énfasis en los lazos entre esos lugares, es un medio metodológico y heurístico de los antropólogos, los geógrafos y otros especialistas en ciencias sociales para entender los principales sitios de las redes transnacionales. Nos permite poner en perspectiva sus enclaves comerciales característicos a una escala planetaria y, asimismo, nos recuerda el hecho de que esas redes no fueron tejidas espontáneamente, sino a partir de capas de circunstancias económicas y sociales. Es el caso, no sólo en el presente sino también en los puestos comerciales marítimos del antiguo Mediterráneo, de las rutas de la seda medievales, de las rutas de las caravanas trans-saharianas, que alcanzaron su máximo auge en el siglo XIX, y de las concesiones a extranjeros en el litoral de China durante las primeras décadas del siglo XX.

Es necesario situar unos y otras en su propia escala geográfica. Son, como en el barrio Xiaobei de Guangzhou (véase Yang, cap. IX), “el resultado combinado tanto de la llamada ‘globalización desde abajo’ como de una localidad como la cultura comercial de Guangzhou, las tradiciones religiosas y las redes comerciales” (Li et al ., 2007). Asimismo, se les debe situar en una escala temporal del mercado mundial: a lo largo de los últimos 20 años, las rutas migratorias y comerciales de los árabes han experimentado cambios radicales: hasta la década de 1990 los comerciantes árabes se encontraban en las ciudades portuarias de Europa meridional (Peraldi, 2005); durante el último decenio del siglo XX ejercían su oficio en Turquía y en los Estados del Golfo; y, de ahí, ingresaron al sudeste de Asia paso a paso, hasta la crisis financiera de 1997 y el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001. La primera década del siglo XXI representa el comienzo de la fase china de la globalización de esas rutas árabes.

Y, finalmente, debemos definir esas redes con base en sus contextos locales. La magnitud del mercado de consumo egipcio para los productos de bajo precio, la sociedad de la periferia de las poblaciones beduinas de la frontera entre Egipto y Libia, la economía de esta última, basada en los ingresos provenientes tanto del petróleo como del gas y en una política económica de dejar hacer durante el embargo de 1982 a 1999, y la participación de los actores sociales tanto públicos como privados en Yiwu, en el corazón de Zhejiang, una de las principales provincias de la “fábrica mundial” china, son, todos, factores esenciales para la formación de centros de la globalización económica desde abajo a lo largo de la ruta mundial de El Cairo a Yiwu. La globalización económica desde abajo en los intercambios comerciales genera nuevas escalas de observación de sus unidades de espacio, discontinuas, pero estrechamente interconectadas, que se encuentran situadas en la intersección de las zonas de migración, producción y circulación, que son más antiguas y a menudo distintivas, como el sistema migratorio egipcio y libio, e implican un creciente número de jugadores, tanto locales como internacionales.

La creación de esos lugares implica muchas incertidumbres; la competencia de los precios, por ejemplo, puede ser limitada por la búsqueda de los

consumidores de productos de mejor calidad. La consecuencia de lo anterior es que la competencia dura desencadena el desarrollo de puestos comerciales situados en las zonas de producción. Todos esos sitios están eslabonados a lo largo de las rutas comerciales mundiales, que se renuevan constantemente debido a los esfuerzos de los jugadores comerciales que animan esos centros de distribución; deben mantener bajos los precios, desde los lugares de la producción hasta la venta al menudeo de las mercancías; deben asegurar buenas condiciones de hospitalidad para los comerciantes, y deben enfrentar muchas restricciones legales, como las barreras proteccionistas, las fronteras, la legislación nacional e internacional o los reveses de la situación económica mundial (AFP Asian Edition, 2009).

El éxito y la sustentabilidad de las rutas de la globalización desde abajo suelen variar de acuerdo con los lugares por donde pasan esas rutas. Los enclaves comerciales son numerosos y variados a lo largo de los múltiples caminos que enlazan los bloques continentales de África y Asia. Los medios de comunicación y los políticos comúnmente los presentan como factores que explican el nuevo mundo geopolítico y comercial. No se habla de negocios entre un continente y otro, o entre un país y otro, sino entre un lugar y otro: lugares dónde comprar (Yiwu), lugares dónde vender, ya sea a comerciantes mayoristas o a individuos particulares (El Cairo), lugares dónde recibir y reenviar (Trípoli) y, en ocasiones, también lugares adónde desviar las mercancías (Sollum). Cada uno de esos sitios se puede estudiar intensivamente, conforme a perspectivas espaciales y, también, antropológicas. La lógica de los actores que siguen las rutas mundiales, ya sean importadores, contrabandistas o migrantes, y la lógica de los actores locales, ya sean los que prestan un servicio (cambistas de moneda o cocineros), los que comercian (vendedores callejeros, mayoristas, traductores o comerciantes) o los que administran (ayuntamientos o cámaras de comercio), está constantemente integrada en las particularidades de esos lugares.

A primera vista, la conexión entre esos lugares parece improbable. Es resultado temporal de las redes sociales y espaciales que se entretejieron en los últimos 10 años del siglo XX y los primeros 10 del XXI. ¿Qué ocurre hoy? Después de la bancarrota de Dubai en 2009, las revueltas árabes de 2011 pueden tener como consecuencia cambios profundos a lo largo de los caminos transnacionales entre China y el mundo árabe. En el transcurso de esas revueltas El Cairo se convirtió en el símbolo de las aspiraciones de libertad de las poblaciones árabes; Trípoli, en un campo de batalla, y Sollum, en el lugar de refugio de los que huían de la guerra civil libia; pero la nueva situación política no necesariamente lleva al final de la nueva ruta de la seda. Con frecuencia, las rutas comerciales transnacionales llevan a la constitución o reconstitución dinámicas de los lugares de las cambiantes configuraciones territoriales, y pueden surgir nuevas redes de comercio. Sea lo que fuere, parece claro que la comprensión de las conexiones exploradas en este capítulo puede servir para aclarar la inconspicua geografía de las rutas y las redes que vinculan al mundo. Son un complemento necesario de la metáfora de la fluidez que tan a menudo se usa para describir los flujos de personas y mercancías a través del planeta, una metáfora que es exacta pero que, no obstante, narra sólo una parte de la historia; la otra parte es la que he tratado de narrar en este texto.

BIBLIOGRAFÍA

AFP Asian Edition (2009), “Global Crisis Hits China’s Huge Yiwu Market, but Optimism Remains”, http://wwwthefreelibrary.com/ Global+crisis+hits+China’s+huge+Yiwu+market,+but+optirnism+remains-a01611783822 (consultado el 14 de octubre de 2011).

Al-sin al yowm (2006), http://www.chinatoday.com.cia/Arabic/2006n/0612/ index.htm (consultado el 14 de octubre de 2011).

Appadurai, A. (2000), “Grassroots Globalization and the Research Imagination”, Public Culture , 12(1), pp. 1-19.

Bennet, J. (1992), “Chinese Agency Indicted in Jeans Import Scheme”, New York Times , 6 de octubre.

Bertoncello, B., y S. Bredeloup (2007), “The Emergence of New African ‘Trading Posts’ in Hong Kong and Guangzhou”, China Perspective , 218, pp. 94-105.

Boubakri, H. (2000), “Echanges transfrontaliers et commerce parallèle aux frontières Tuniso-libyennes”, Monde Arabe, Maghreb Machrek , 170, pp. 39-51.

Bredeloup, S., y M. Zongo (2005), “Quand les frères burkinabé de la petite Jamahiriyya s’arrêtent à Tripoli”, Migrations entre les deux rives du Sahara , 36, pp. 123-147.

Broadman, H. (2007), Africa’s Silk Road: China and India’s New Economic Frontier , World Bank Publications, Washington, D. C.

Bruyas, F. (2007), “Mégaprojets’ nationaux et dynamiques identitaires locales: Le cas de Port-Saïd et des autres villes du Canal de Suez”, en E. Denis (coord.), Villes et urbanisation des provinces égyptiennes. Vers l’écoumènopolis? , Karthala/Cedej, París y El Cairo.

Burawoy, M. (2003), “Revisits: An Outline of a Theory of Reflexive Ethnography”, American Sociological Review , 68(5), pp. 645-679.

Chow, D. (2003), “Organized Crime, Local Protectionism, and the Trade in Counterfeit Goods in China”, China Economic Review , 14(4), pp. 473-484.

Coster, J. de (2006), “New Egyptian Consumers Want China Retail Prices”, International Market News , 12 de mayo.

Dennerlein, B., y D. Reetz (2007), “Continuity and Disparity: South–South Linkages in the Muslim World”, Comparative Studies of South Asia, Africa and the Middle East , 27(1), pp. 3-6.

Ding, K. (2007), “Domestic Market-Based Industrial Cluster Development in Modern China”, Discussion Paper no. 88, IDEJETRO , Tokyo, http://www.ide.gojp/English/Publish/Dp/pdf/088_ding.pdf (consultado el 14 de octubre de 2011).

Gladney, D. (1994), “Sino-Middle Eastern Perspectives since the Gulf War: Views from Below”, International Journal of Middle East Studies , 29(4), pp. 677-691.

Habibi, N. (2006), “China Builds Growing Middle East Export Market Share, at the Expense of Competitors”, Al-jazeera , http://www.aljazeerahinfo/Opinion%20editoriais/2006%200pinion%20Editorials/May/31%20o/China%20Builds%20Growing%20Middle%20East%20Export%20Market%20Share,%20At%20the%20Expense%20oP/020Competitors%20By%20NaderV020Habibi.htm (consultado el 14 de octubre de 2011).

Kesselring, S. (2006), “Pioneering Mobilities: New Patterns of Movement and Motility in a Mobile World”, Environment and Planning A , 38(2), pp. 269-679.

Li, Z., D. Xue, M. Lyons y A. Brown (2007), “Ethnic Enclave of Transnational Migrants in Guangzhou: A Case Study of Xiaobei”, Conference on China’s Urban Land and Housing in the 21st Century, Hong Kong, 13 al 15 de diciembre de 2007, http://www.hkbu.edu.hk/-curs/Abstracts%20and%20Fullpapers/05/07.doc (consultado el 14 de octubre de 2011).

Marchal, R. (2007), “Hôtel Bangkok-Sahara”, en F. Adelkhah y J. F. Bayan (coords.), Voyages du Développement: Émigration, Commerce, Exil , Karthala, Col. Recherches internationales, París.

Marcus, G. (1995), “Ethnography in/of the World System: The Emergence of Multi-Sited Ethnography”, Annual Review of Anthropology , 24, pp. 95-117.

Molavi, A. (2007), “The New Silk Road”, Washington Post , 9 de abril.

Peraldi, M. (2005), “Algerian Routes: Emancipation, Deterritorialisation and Transnationalism through Suitcase Trade”, History and Anthropology , 16, pp. 47-61.

Pliez, O. (2004), “De L’immigration au transit? La Libye, dans l’espace migratoire euro-africain”, en La nouvelle Libye, géopolitique, espaces et sociétés au lendemain de l’embargo , Karthala, París, pp. 139-157.

——— (2006), “Tripoli, vers l’effacement de l’africanité de la capitale libyenne?”, Migrations Société , 18(107).

——— (2007), “Des jeans chinois dans les rues du Caire, oo les espaces discrets de la mondialisation”, Mappemonde , 88, http://mappemonde.mgrn.fr/num16/articles/res07404.html (consultado el 14 de octubre de 2011).

Ribeiro, G. (2009), “Non-Hegemonic Globalizations: Alternative Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9, pp. 1-33.

Simone, A. (2007), “The Muslim Street is Everywhere (and Soon Coming to a Theater Near You)”, Geoforum , 38(4), pp. 593-596.

Simpfendorfer, B. (2009), The New Silk Road: How a Rising Arab World is Turning Away Front the West and Rediscovering China , Palgrave MacMillan, Nueva York.

Stuttard, J. (2000), The New Silk Road: Secrets of Business Success in China Today , John Wiley & Sons, Nueva York.

Sun, Z., y P. Martin (2008), “The Role of Trading Cities in the Development of Chinese Business Clusters”, International Business Research , 1(2), pp. 69-81, http://ccsenet.org/journal/index.php/ibr/artide/viewFile/993/969 (consultado el 14 de octubre de 2011).

Trade Egypt (2010), http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113375.htm (consultado el 14 de octubre de 2011).

Wang, P. (2005), “Three Poems”, Manoa , 17(1), pp. 106-111.

Yiwu Industry and Commerce Administrative Bureau (2006), Complete Commercial Guide to China Commodity City – Yiwu, China , vol. 1, China Youth Press, Beijing.

Zakaria, E. (2006), “Role of Urban Greenway Systems in Planning Residential Communities: A Case Study from Egypt”, Landscape and Urban Planning , 76(1-4), pp. 192-209.

Zhejiang China Small Commodities City Group (2009), http://www.onccc.com (consultado el 14 de octubre de 2011).

Zohry, A. (2003), “The Place of Egypt in the Regional Migration System as a Receiving Country”, Revue Européenne des Migrations Internationales ,

19(3), http://remi.revues.org/index2664.html (consultado el 7 de septiembre de 2009).

II. “VIENEN DE CHINA”

Los CD piratas en México desde una perspectiva transnacional

JOSÉ C ARLOS G. A GUIAR

HASTA ahora, la perspectiva de la globalización “desde arriba” ha sido predominante en las ciencias sociales en el estudio del impacto del neoliberalismo mundial sobre las economías urbanas. En este contexto, la globalización se entiende como un proceso meramente formal que define el comercio internacional; el foco de estudio se ha centrado en los flujos dominantes dirigidos por los actores o los mecanismos hegemónicos (las instituciones del sistema de gobierno mundial, los tratados de libre comercio y las compañías transnacionales) que ordenan la circulación de mercancías a escala mundial. Bajo esta perspectiva, el espacio urbano se define como el enclave privilegiado de la globalización donde se centralizan la inversión y la infraestructura (Harvey, 1989, y Smart y Smart, 2003). Las industrias de servicios, la liberalización del mercado, los avances tecnológicos en las comunicaciones y el transporte, están territorializados en la ciudad: el espacio donde los flujos globales se hacen visibles y se materializan. La ciudad es el terreno de juego donde los flujos globales de mercancías, la gente y las ideas se hacen tangibles (Sassen, 2000 y 2010).

Sin embargo, el neoliberalismo global incluye mucho más que los marcos legales de las organizaciones internacionales o las compañías transnacionales en los nodos urbanos de la globalización. La intensificación de las conexiones y las relaciones comerciales a escala mundial también se reflejan en la economía y en la vida cotidiana de los actores “micro”, como los vendedores callejeros o los minoristas de los mercados. Estos actores participan en la globalización desde su posición “informal” o “marginal”. En las perspectivas “desde abajo” (Portes, 2000) se ha estudiado el surgimiento de la “globalización popular”, o también llamada “sistema mundial no hegemónico” (Ribeiro, 2007), donde los actores económicos aprovechan las ventajas de la globalización de maneras impredecibles. Los actores no hegemónicos también construyen relaciones económicas transnacionales y crean nodos de la globalización que no están ordenados por las estructuras formales del sistema de gobierno mundial (véase Schendel y Abraham, 2005). Muchas de esas actividades o formas de participación ponen en tela de juicio el sistema legal del neoliberalismo mundial y la posición tanto como los intereses hegemónicos de los actores formales. La participación de los actores no hegemónicos puede generar varios tipos de conflictos relacionados con el gobierno de los espacios urbanos; los programas estatales para contrarrestar las “nuevas ilegalidades”, como en el caso de la música o de las películas copiadas en discos compactos (CD), es un ejemplo relevante de este proceso.

El surgimiento y la intensificación de las rutas comerciales a escala mundial y la introducción de las tecnologías digitales han fomentado la formación de un mercado mundial de bienes culturales (véase Featherstone, 1990, y Mathews, 2000). En el contexto de la globalización, los mercados culturales

están definidos por el consumismo (una transacción económica como condición para el acceso a los bienes culturales) y la concentración de los beneficios económicos de la comercialización de la cultura. De manera distinta a este modelo, los actores no hegemónicos establecen redes transnacionales para el comercio de copias no autorizadas de música y películas, entre otros productos. Estos acontecimientos tienen un impacto de largo alcance en la economía y en los mercados callejeros de los ámbitos urbanos de todo el mundo. Existen pruebas del surgimiento de un mercado para la "piratería", que se manifiesta en las cadenas mundiales de mercancías que vinculan a China con América Latina y hacen posible la circulación de CD pirata, "réplicas" de accesorios de moda y aparatos electrónicos. Por lo tanto, el fenómeno de la piratería es un reflejo del mercado mundial de bienes culturales y se beneficia de él.

Pero la globalización hegemónica se beneficia ambiguamente de las prácticas informales o ilegales que alimentan las ciudades globales, como en el caso de la fuerza de trabajo indocumentada y otras actividades semilegales (Harvey, 2000, y Sassen, 2000). Los límites del sistema legal nunca han sido completamente sólidos. De hecho, la frontera entre los Estados y los actores ilegales con frecuencia es borrosa. Estos dos grupos de actores se adaptan de acuerdo con intereses que cambian continuamente, cuyas actividades rearticulan los límites entre la legalidad y la ilegalidad (Nugent y Asiwaju, 1996, y Schendel, 2005), como también resulta evidente a lo largo de los capítulos de este libro.

La relación entre los Estados y los actores ilegales ha interesado desde hace mucho tiempo a los antropólogos y a los científicos sociales en general (Blok, 1975; Gupta, 1995; Chabal y Daloz, 1999; Lomnitz, 2000, y Haller y Shore, 2005). Hibou argumenta que la corrupción y la ilegalidad constituyen el alter ego del Estado (Hibou, 1999): los actores estatales participan en el intercambio de favores, regalos o sobornos para expandir su dominio de poder o beneficiarse de las actividades ilegales. En la práctica, los Estados y los actores ilegales están inmersos en una relación de beneficio mutuo, aunque el resultado de esta relación es altamente impredecible debido a la red de lealtades ambiguas en la que están insertos esos actores (Aguiar, 2009). La corrupción no genera mecanismos infalibles de cooperación entre el Estado y los actores ilegales; siempre hay incertidumbre y cierto grado de "error" inherentes a estas negociaciones.

México representa un caso relevante para estudiar el surgimiento de cadenas mundiales de mercancías de piratería, como es el caso con los CD . Se estima que 400 millones de CD vírgenes anualmente son importados a México como contrabando (PGR , 2011). El contrabando de CD en blanco es fundamental para la producción nacional de piratería de música y películas. El contrabando de CD provee la materia prima para la copia, distribución y comercialización en más de 52 000 puntos de ventas al menudeo en México. [1] Simplemente en el mercado San Juan de Dios de Guadalajara hay aproximadamente 1 500 puestos de venta de algún tipo de mercancía pirata; de hecho, el mercado juega un papel importante en la producción y el comercio de piratería a escala local e internacional. Desde el mercado de San Juan de Dios se envían CD al centro y al sur de México. Desde México, las redes de piratería entran a América del Sur; de hecho, los productos

pirata de México constituyen una mercancía codiciada en Venezuela y en Perú.

En este capítulo se presenta material etnográfico recolectado entre 2003 y 2010 en el mercado San Juan de Dios de Guadalajara. Los datos fueron obtenidos por medio de entrevistas con vendedores, comerciantes, autoridades municipales, autoridades de la policía y grupos que cabildean por la propiedad intelectual en México. En los resultados de la investigación se pueden observar las prácticas y los agentes relacionados con el comercio de mercancías falsificadas, dando forma a una cadena mundial de mercancías para la venta de CD pirata. Este capítulo presenta, en primer lugar, una exploración de las cadenas de mercancías en un sentido general, para luego enfocarse en las empresas comerciales mexicanas que importan CD , y, finalmente, se realiza un estudio de los comerciantes en Guadalajara, de la manera en que ejercen su oficio como comerciantes, para posteriormente hacer un breve análisis de la forma en que estas actividades económicas están enlazadas con la globalización desde abajo.

LAS CADENAS DE MERCANCÍAS : H ECHO EN C HINA

La movilización de mercancías y recursos entre las diferentes regiones del mundo puede encontrarse al menos desde el surgimiento del imperialismo europeo moderno, en especial en la formación de las rutas comerciales entre las metrópolis y las colonias (es decir, las protocadenas de mercancías). En esa época, la movilización consistía sobre todo de recursos naturales, mucho más que de tecnologías (Landes, 1998).

En la segunda mitad del siglo XX , la globalización ha intensificado las relaciones comerciales e industriales entre las diferentes regiones del mundo. El término “cadenas mundiales de valor/mercancías” fue acuñado para representar los procesos de producción, transporte, consumo y desecho de mercancías en entornos internacionales altamente complejos. Este concepto es útil para estudiar la reducción de los costos de producción, la internacionalización de la manufactura y subcontratación: “[La perspectiva de la cadena de valor] describe toda la gama de actividades requeridas para llevar un producto o servicio, desde su concepción, a través de las fases intermediarias de producción [...] entrega a los consumidores finales y desecho después de su uso” (Kaplinsky, 2000, p. 121).

Debido al mejoramiento y la reducción de los costos de las comunicaciones y el transporte, las industrias pueden sacar mejor provecho de las diferencias de los costos entre los países con el propósito de establecer la producción en las locaciones más rentables. Así, las actividades con un uso intensivo de mano de obra tienen lugar en países donde la manufactura es barata o está menos regulada. Los países con menor grado de regulación de mano de obra, que ofrecen ventajas fiscales o donde el Estado de derecho es débil, son atractivos para las compañías que desean internacionalizar su producción (Dicken, 1992, y Gereffi y Korzeniewicz, 1994). La internacionalización de la producción es un proceso de rendimiento económico, cuyo propósito es la reducción de los costos para poder maximizar las ganancias. En consecuencia, los procesos productivos se han vuelto más complejos debido a que implican un lugar diferente para cada una de las fases de producción. Como lo han apuntado Vind y Fold:

Una cadena de mercancías consiste en toda la gama de actividades que las empresas y los trabajadores llevan a cabo para que un producto vaya desde su concepción hasta el uso final. Lo anterior incluye actividades como la investigación y la planeación, el diseño, el origen de los insumos, las diversas etapas de la producción y la comercialización. Esas actividades pueden ser realizadas por una sola empresa en una sola locación, pero, más frecuentemente y cada vez en mayor número, las llevan a cabo diferentes empresas en diferentes lugares [Vind y Fold, 2010, p. 57].

Desde la perspectiva de la cadena de mercancías se puede examinar la totalidad del ciclo de un producto, incluidos la extracción, la transformación, la manufactura, el consumo y el desecho. De esta forma, el énfasis analítico se pone en la movilización de valores a través de los lugares donde se llevan a cabo estas actividades: cada eslabón de la cadena se ubica en un sitio distinto para poder generar ganancias y valor excedente:

La mayor virtud del enfoque de la cadena de mercancías es el énfasis que se pone en el proceso. Las mercancías no sólo transitan extensamente a lo largo de las cadenas, sino que estas últimas raramente se mantienen estáticas por un momento. Gracias a esa especie de radiografía, la economía mundial capitalista se puede observar como una red de relaciones en rápido movimiento que, no obstante, reproduce constantemente un orden básico que posibilita la acumulación interminable de capital o que, al menos hasta ahora, ha reproducido ese orden básico [Hopkins y Wallerstein, 1994, p. 50].

Aun cuando las cadenas mundiales de mercancías implican predominantemente las relaciones entre el Norte y el Sur (las compañías de los países industrializados que se establecen en el extranjero), la internacionalización de la producción también ha engendrado intercambios entre los países del Sur. Un ejemplo relevante de las nuevas relaciones multidireccionales es el comercio entre América Latina y China. Bajo las reformas económicas de Deng Xiaoping, China se ha transformado en la fábrica del mundo. Además de su participación en los países industrializados, ese país también está interesado en las economías en transición. La creciente presencia de China en la política exterior y en el comercio internacional con América Latina la ha convertido en el socio comercial más dinámico del subcontinente en los primeros años del siglo

XXI (Pérez LeFort, 2006, y Li, 2007). Por ejemplo, las exportaciones de China a Chile han aumentado aproximadamente 20% anual (Claro y Delpiano, 2006). Sin embargo, los latinoamericanos ven con desconfianza estos acontecimientos: por una parte, perciben la participación de China como fuente de crecimiento económico y acceso a bienes más baratos, cuya calidad también ha aumentado; pero, por otra, también ven la participación de China como una amenaza, en especial para México. La expansión de las importaciones de China al mercado de los Estados Unidos ha puesto bajo presión las exportaciones mexicanas: México compite hoy en día con China en el mercado estadunidense para atraer producción y colocar sus productos, como prendas de vestir, aparatos electrónicos, piezas de automóviles y muebles (Gallagher y Porzecanski, 2008).

El rápido incremento de la presencia de las importaciones chinas en los mercados locales no se puede entender sin examinar la emigración de empresarios chinos (Smart y Hsu, 2004). La modernidad china está anclada en la "construcción ideológica del capitalismo transnacional chino" (Ong, 1997, p. 173), un capitalismo que resulta de la formación de una clase empresarial transnacional, con grupos de cabildeo bien organizados y asociaciones de importadores y comerciantes chinos. La hegemónica solidaridad cultural entre los miembros de una amplia comunidad de chinos dentro y fuera de las fronteras nacionales, es el sedimento que permite acumular el capital y el conocimiento necesarios para el despegue de aquella nación. La producción, el transporte y las ventas al mayoreo y al menudeo están organizados por una comunidad de chinos que enlazan las fábricas de su país con una multitud de puntos de ventas en el extranjero.

Al explicar la presencia de empresarios chinos en Europa oriental, Nyiri hace la siguiente observación: "La emigración empresarial también tuvo lugar en otras partes del mundo que pasaban por transiciones económicas similares: de sistemas autoritarios cerrados a economías abiertas" (Nyiri, 2010, p. 1). Los empresarios transnacionales chinos funcionan como intermediarios entre las fábricas en China y los mercados de consumo en el extranjero. Con la formación de asociaciones de comerciantes en el hemisferio sur, los empresarios salvaguardan sus intereses y, por extensión, los de China.

Pero la transferencia de los procesos productivos a China ha tenido resultados ambiguos, algunos de los cuales eran intencionales: la reducción de los costos de producción, una provisión de servicios al cliente más barata y la expansión del mercado de consumo. No obstante, otras consecuencias no habían sido previstas: el aumento y la internacionalización de la producción ha expuesto las limitaciones y las debilidades del sistema de gobierno y control sobre las cadenas mundiales de mercancías.

La manufactura y venta de una gran variedad de mercancías falsificadas han aumentado en los últimos 20 años, y el mercado para estos productos también se ha expandido continuamente. Los métodos de fabricación y venta de productos falsificados o de dudoso origen cada vez son más avanzados. El (sur)este asiático desempeña un papel fundamental en el mercado mundial de mercancías falsificadas (Chang, 2004). Existen fábricas tanto ilegales, no certificadas, como legales que fabrican y comercian con mercancías falsificadas:

Las fábricas privadas producen prendas de vestir y zapatos con su propia marca legal; pero, debido a que sus marcas no son famosas, su volumen de ventas y ganancias es limitado, por lo que secretamente manufacturan y venden la misma clase de productos con marcas famosas y los venden a bajo precio para obtener cuantiosas ganancias [Xiu, 2010, p. 12].

Es común también que las fábricas que producen artículos originales continúen con la producción fuera de los horarios de trabajo oficiales para proveer al mercado ilegal, por lo que a menudo no hay una diferencia de calidad notable entre un producto original y uno falsificado. La diferencia entre los productos originales y una “copia” a menudo no es una cuestión de calidad (dado que la misma fábrica provee tanto al mercado legal como al mercado negro), sino de derechos de propiedad intelectual, si la fábrica paga o no la licencia para producir el material protegido por el copyright .

En América Latina también se han documentado situaciones similares, como en la industria del vestido en Guatemala. La organización neoliberal de la producción ha generado, inesperadamente, nuevos conflictos relativos al control y a la definición legal de la producción:

Los propios fabricantes informan que hasta 80% de la producción de prendas de vestir en Tecpán y los alrededores implica el uso de marcas pirata, como Nike, Lacoste, Disney y Abercrombie & Fitch. Los fabricantes afirman que el material pirata, logotipos, etiquetas y marcas bordadas, son de fácil adquisición. Los talleres de bordado locales reproducen los logotipos bordados más populares con diversos grados de verosimilitud. Muchos productores viajan a los mercados o a otras fábricas de Totonicapán, Sacatepequez o Ciudad de Guatemala para comprar copias de marcas bordadas y etiquetas al mayoreo; y en ocasiones pueden participar en los intercambios del mercado gris mediante la compra de marcas bordadas, etiquetas de tallas y logotipos bordados que han sido extraídos de contrabando de las maquiladoras [Thomas, 2009, p. 4].

En China se cree que hay organizaciones criminales tras la producción y exportación de mercancías de contrabando y falsificadas (Xiu, 2010). Estas redes están activas en ese país, pero también en el ámbito internacional, y participan en diversas actividades, entre ellas el lavado de dinero, el tráfico de armas, la industria de la pornografía y la trata de seres humanos. Mediante la adopción del método de operación que se parece al de una línea de producción de una fábrica, las redes coordinan los procesos de compra, manufactura, transporte y venta.

El fenómeno “Hecho en China” ha llegado a los espacios urbanos de América Latina y transformado la naturaleza legal de las mercancías

disponibles en las calles y los mercados populares, y en las redes de distribución en las que participan los vendedores. La economía de mercancías falsificadas es ilustrativa de la “globalización popular [...] organizada en nodos, mercados y flujos” (Ribeiro, 2007, p. 19). El transporte y la importación están en manos de empresarios chinos transnacionales que organizan los circuitos comerciales entre China y América Latina (Rabossi, 2004, y Pinheiro-Machado, 2008). La diáspora china ha formado una élite empresarial que está presente tanto en los ámbitos legales como en los ilegales. Las ventas al menudeo y el contrabando de importaciones de copias chinas es visible en las redes de “paseros” y sacoleiros (Aguiar, 2010) que movilizan las mercancías a través de las fronteras de Sudamérica. En las calles, los vendedores comercian productos que contravienen el orden legal y demuestran lo ambiguo del impacto de la globalización en las economías callejeras de las ciudades latinoamericanas.

EL CONTRABANDO TRANSNACIONAL DE DISCOS COMPACTOS Y EL ZAR DE LA PIRATERÍA

México tiene una producción limitada de discos compactos vírgenes. Según la Asociación Mexicana de Productores de Fonogramas y Videogramas (Amprofon), en este país sólo existe una fábrica de discos compactos (véase nota 1 de este capítulo), por lo que las importaciones son indispensables para satisfacer las necesidades de la industria disquera legal. La industria de la música estima que dos de cada tres CD vendidos en México son piratas. En 2006, la venta de CD falsificados alcanzó 110 millones de unidades en todo el país, mientras que la de CD legales durante ese mismo año fue de 56 millones (IFPI , 2006). Es claro que el contrabando transnacional provee el suministro para la producción de discos piratas. La introducción de CD en México es el punto de partida de una cadena de mercancías para la producción, distribución y venta, tanto al mayoreo como al menudeo, de CD ilegales. Con base en dos casos de estudio, se analizará el surgimiento de una cadena mundial de mercancías para el contrabando y el transporte de CD que constituye una red transnacional entre China, México y América del Sur.

El primer caso es el del Grupo Mekong, una empresa formada en 1999 por la familia Solís Heredia. Trece miembros de la familia forman el grupo especializado en el “comercio, distribución, representación, suministro, alquiler y consignación de todo tipo de bienes y mercancías de origen nacional o internacional” (Reforma , 2003). La familia Solís es originaria del barrio de Tepito de la Ciudad de México, una zona conocida por sus pandillas y sus grupos criminales. Desde sus inicios, el Grupo Mekong estaba enfocado en el comercio de CD vírgenes, y la compañía se convirtió rápidamente en la importadora para la industria de la música legal, proveyendo a empresas nacionales y extranjeras. La producción de los CD tenía lugar en Taiwán, y más adelante en China. Los discos eran transportados a San Diego, California, donde los fabricantes de los CD contaban con una compañía subsidiaria. El Grupo Mekong importaba los CD desde San Diego a México, entrando por la ciudad fronteriza de Tijuana. La compañía Autotransportes Tonatiuh, dependiente del Grupo Mekong, estaba a cargo de las operaciones de transporte de San Diego a la Ciudad de México. Un año después de su fundación, el grupo expandió sus actividades al sureste de México.

Las florecientes actividades del Grupo Mekong atrajeron la atención de la Procuraduría General de la República (PGR): se sospechaba que la compañía estaba introduciendo CD de contrabando. En diciembre de 2001 la policía federal llevó a cabo una incautación en uno de los almacenes del grupo en la Ciudad de México durante la cual fueron confiscados 10 millones de discos, sin haberse realizado ningún arresto. Aún así, el decomiso no significó el final de la empresa; por el contrario, le dio un nuevo impulso. El Grupo Mekong modificó su sistema de importación: la empresa comenzó a hacer uso de distintos proveedores, con puntos de ingreso diversificados a todo lo largo de la frontera norte de México.

Para el año 2002, tres años después de su fundación, la empresa ya tenía subsidiarias establecidas en un buen número de ciudades mexicanas, entre ellas Guadalajara. De acuerdo con las investigaciones de la policía federal, el Grupo Mekong se había especializado en el “contrabando técnico”, que consiste en la introducción ilegal de mercancías extranjeras mediante documentación falsificada o declaraciones aduanales y pagos de impuestos apócrifos; la compañía utilizó varias empresas formalmente establecidas como pantalla para ocultar sus actividades ilegales. De acuerdo con la PGR , el Grupo Mekong estaba introduciendo millones de CD vírgenes en México cada año gracias a la evasión fiscal y a los sobornos a agentes aduanales en los puntos fronterizos; asimismo, el grupo expandió sus operaciones al sureste de México y a América Central, convirtiéndose en uno de los principales actores en el contrabando de CD vírgenes a escala continental.

El primer eslabón de la cadena se encuentra en China, en la ciudad de Guangzhou, capital de la provincia de Guangdong, la cual tiene un papel cada vez más dominante en la producción de CD y discos de video (DVD), anteriormente centralizada en Taipei. Las mismas fábricas que manufacturan los CD para compañías internacionales como Canon, LG, Sony, Verbatim y Philips producen fuera de los horarios de trabajo oficiales, y esta sobreproducción provee el mercado ilegal de discos. Los CD incluso pueden llevar las etiquetas originales de las marcas, pero aun cuando

parecieran ser originales, son ilegales debido a que las fábricas no cuentan con la licencia de la compañía para la producción de las unidades (Reforma , 2006). Una vez que los discos se encuentran en el puerto de Guangzhou listos para ser exportados, los contrabandistas chinos y el Grupo Mekong hacen uso de varias rutas comerciales para el transporte. La principal de ellas, como ya se mencionó, es marítima, y va de China a Taiwán y, más tarde, a los Estados Unidos. Una vez en los Estados Unidos, la mercancía es enviada a México por tierra. En los últimos años, debido a la ampliación del libre comercio entre China y México, otras rutas han ganado importancia, como la marítima con el puerto de Lázaro Cárdenas, en Michoacán, y con el de Manzanillo, en Colima, en el litoral del Océano Pacífico. Aunque en un volumen mucho menor, los CD también pueden ser enviados por avión. Y aunque el Grupo Mekong ha desarrollado redes en algunos aeropuertos de China y en la Ciudad de México, la ruta aérea es más incierta y costosa.

En 2002, la PGR inició una segunda investigación (PGR / UEDO /397/2002). Los hermanos Solís estaban bajo sospecha de uso de recursos ilegales, violación de leyes de propiedad intelectual y participación en actividades comparables con el contrabando (Boletín PGR , 1164/02). En diciembre de ese año, la policía federal llevó a cabo un importante operativo en la Ciudad de México y confiscó siete millones de CD en las instalaciones vinculadas con el Grupo Mekong. Dos de los hermanos Solís, Rafael y Daniel, fueron detenidos. La investigación concluyó que Grupo Mekong estaba suministrando recursos para la reproducción ilegal de música y que el grupo controlaba aproximadamente 50% del contrabando de discos en México, con un total de 200 a 250 millones de unidades al año. Los hermanos negaron las acusaciones y arguyeron que la incautación fue un montaje de la policía.

Poco tiempo después de la detención de los hermanos Solís, en marzo de 2003, se filtró información sobre la protección que la policía local supuestamente proporcionaba a la red. Se acusó a la policía de la Ciudad de México de proteger los convoyes que transportaban los discos de contrabando, y el diario Reforma afirmó que estaba en posesión de fotografías que lo demostraban. Entonces los hermanos Solís fueron enviados a la cárcel en espera de ser juzgados. Una vez que se turnó el caso a los juzgados, los hermanos afirmaron que las pruebas habían sido fabricadas y eficazmente lograron convencer al juez de que los 26 millones de CD y los 30 millones de pesos en efectivo confiscados durante diferentes operativos policiales (entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002) no eran pruebas fehacientes. La defensa echó mano de un recurso pocas veces exitoso, el “desvanecimiento de datos”, y el juez declaró inocentes a los hermanos Solís. Meses más tarde, los hermanos fueron liberados. Pero éste no sería el fin del caso. En diciembre de 2003 el juez Carenzo Rivas, quien había ordenado la liberación, fue removido de su cargo. La fiscalía federal puso en tela de juicio la exoneración y solicitó que se reabriera el caso. En junio de 2004 se solicitó al tribunal que expidiera órdenes de arresto contra los hermanos Solís. Aún así, el juez Carenzo Rivas fue restituido en su cargo en junio de 2005 e incluso recibió el pago retroactivo del salario correspondiente a los seis meses que no había estado activo. Seis años después de que se dio la orden de aprehensión contra los hermanos Solís Heredia, éstos seguían fugitivos.

El segundo caso de estudio se centra en la Comercializadora Agaroniam. Esta compañía es probablemente la segunda red de contrabando en México más importante después del Grupo Mekong. La empresa fue establecida en 2002 por Ara Agaroniam, nacido en 1945 en Ereván, Armenia, y emigrado a México durante la década de 1990. A partir de 1995 Agaroniam estuvo trabajando en varias compañías de importaciones y en febrero de 2002 registró la Comercializadora Agaroniam ante la Secretaría de Hacienda. La compañía declaró la importación de mercancías, vodka ruso, entre otras, como su actividad comercial. En 2003, a Agaroniam le fue otorgada la nacionalidad mexicana, y rápidamente desarrolló un lujoso estilo de vida y adquirió bienes raíces en las zonas residenciales más exclusivas de la Ciudad de México, a diferencia de los hermanos Solís, quienes siempre permanecieron en el popular Tepito, su barrio de origen. A partir de investigaciones llevadas a cabo por la PGR , se sospechaba que Agaroniam estaba introduciendo mercancías ilegales en México, sobre todo CD vírgenes, provenientes de Rusia y China. La prensa mexicana cubrió el caso y bautizó a Agaroniam como el “zar de la piratería”, quien supuestamente buscaba difundir su red por toda América Latina. De acuerdo con la PGR , Agaroniam estaba introduciendo al país aproximadamente 270 millones de CD de contrabando al año, con una ganancia estimada en 80 millones de dólares estadunidenses. Las bodegas se encontraban esparcidas por toda la Ciudad de México y la más grande tenía una capacidad de almacenamiento hasta de 25 millones de discos compactos.

La red bajo el mando de Agaroniam estaba formada por residentes sirios y armenios en México, pero también incluía a una gran cantidad de mexicanos que colaboraban como prestanombres. Los nombres de mexicanos eran útiles para facilitar trámites burocráticos y desviar la atención de la policía. Como en el caso de los hermanos Solís, Agaroniam también disfrutaba de la protección de la policía para el transporte de mercancía (Reforma , 2005a). Agaroniam era, además, el proveedor de los vendedores ambulantes del centro de la Ciudad de México y de Tepito, zonas de la capital que durante mucho tiempo se han caracterizado por el comercio informal. En otra semejanza con los hermanos Solís, Agaroniam expandió su zona de influencia en la República mediante la apertura de subsidiarias en varios estados mexicanos, entre ellos Jalisco. Asimismo, hacía negocios con la compañía Comercializadora Continental, registrada en Tacna, Perú (Reforma , 2005b). En diciembre de 2004 la policía federal confiscó 9.2 millones de discos durante una redada en uno de los almacenes de Agaroniam en la Ciudad de México. La Secretaría de Hacienda argumentó que Agaroniam había tomado el control de la estructura que los hermanos Solís establecieron para el contrabando de CD . En junio de 2005 se expidió una orden de arresto contra Agaroniam, pero también él se encuentra fugitivo.

Los casos del Grupo Mekong y la Comercializadora Agaroniam revelan que las redes ilegales son un reflejo de los flujos internacionales de mercancías y de las estructuras de comercio típicos de la globalización. Las empresas incluyen agentes profesionales, que incluyen importadores, contadores y abogados. Las redes están estructuradas en una red embudo que se vuelve transnacional en dos niveles: el del suministro (en este caso, la producción de CD) y el de las ventas (el acceso al CD pirata). Con base en los informes

periodísticos y de la PGR , se puede suponer que estas redes de importación y distribución estaban movilizando en México entre 400 y 600 millones de CD vírgenes al año provenientes de China. Tomando en cuenta que el mercado nacional de discos pirata en México se estima en aproximadamente 110 millones de unidades anuales, se puede suponer que la mayoría de los 400 a 600 millones de CD que entran de contrabando están destinados a la reexportación, o que las estimaciones sobre el mercado nacional de discos pirata en México son cautelosas. Si embargo, los eslabones de la cadena de mercancía se extienden hasta América del Sur, como lo demuestra la compañía de Agaroniam en Perú. Como se ha visto, estas redes no funcionan sobre una base completamente ilegal o criminal y eso es lo que las hace tan peculiares: el Grupo Mekong y la Comercializadora Agaroniam son compañías formalmente establecidas que funcionan como empresas "fantasmas", [2] como se les llama en México, para facilitar actividades ilegales, en este caso el contrabando de discos. En su estructura y sus actividades estas empresas tienen éxito en la organización de una globalización desde abajo y constituyen un aspecto del comercio mundial que afecta a los actores hegemónicos y sus intereses.

LA PIRATERÍA EN EL MERCADO S AN J UAN DE D IOS

En los apartados anteriores se han descrito los eslabones internacionales en la cadena mundial de mercancías a partir del insumo de discos compactos. Ahora se dedicará atención al ámbito de la reproducción y la venta de discos pirata. El transporte de CD vírgenes dentro de México, la reproducción de CD piratas y su posterior distribución a otros eslabones de la cadena, son procesos organizados territorialmente. En estas actividades tienen lugar actores integrados a territorios sociales y geográficos específicos, y cada cambio en el eslabón de la cadena involucra a agentes más autónomos, lo cual permite hacer una descripción etnográfica más detallada. Las redes y actores especializados en el comercio de discos piratas se pueden observar en el mercado San Juan de Dios, en Guadalajara; este mercado es de capital importancia para la producción y venta de CD piratas a escala regional.

Guadalajara, capital de Jalisco, es la segunda ciudad más poblada de México; según el censo oficial de 2005, había cuatro millones de habitantes en la zona metropolitana, aunque se considera que la población es superior a los cinco millones de personas. De hecho, la ciudad duplicó su población en 10 años (de 1995 a 2005), pero ha preservado su "identidad tradicional", materializada en su característico centro histórico. A un lado de la Plaza Tapatía, la plaza principal del centro de la ciudad, se encuentra el mercado San Juan de Dios, fundado en el siglo XVI como el punto comercial que enlazaba las regiones septentrional y central de la antigua colonia española.



FOTOGRAFÍA II.1. El mercado San Juan de Dios de Guadalajara. (Fotografía de José Carlos G. Aguiar, reproducida con su autorización.)

El mercado San Juan de Dios sigue siendo hoy en día un lugar fundamental para el comercio en la ciudad. Aproximadamente 3 000 vendedores trabajan en los 1 600 puestos ubicados en los tres pisos del edificio del mercado. La administración del lugar calcula unos 30 000 visitantes al día durante un fin de semana concurrido. El colorido y festivo ambiente del mercado que la gente de la ciudad llama “tradicional” coexiste con diferentes actividades ilegales —como la prostitución y el tráfico de drogas—, entre las que la piratería es la más notoria desde finales de la década de 1980. Desde entonces, el mercado experimentó una profunda transformación económica: las artesanías locales y los alimentos comenzaron a desaparecer y hoy en día, en más de la mitad de los puestos, se vende algún tipo de mercancías falsificadas, como calzado deportivo, prendas de vestir, programas de computadora, perfumes y, sobre todo, música y películas.

Los vendedores de CD al menudeo que trabajan en los puestos del mercado son el eslabón más visible de la cadena mundial de esta mercancía. Al preguntar de dónde provienen los CD , los vendedores contestan: “Vienen de China”. Éste es un vago conocimiento que los comerciantes del mercado San Juan de Dios tienen sobre la materia prima de la piratería. Estas respuestas imprecisas también son indicativas de los conocimientos que cada agente tiene con respecto al total de la cadena de mercancías, conocimiento definido por la posición que el agente ocupa en la red. En el contexto de la economía de la piratería, el conocimiento es jerárquico y los proveedores dominantes manejan y distribuyen la información con el fin de garantizar su posición dentro de la red. De este modo, los vendedores al menudeo en los puestos del mercado San Juan de Dios saben que de hecho ellos son el eslabón de una cadena más extensa que incluye redes transnacionales, pero su posición en dicha cadena también define su conocimiento sobre la estructura en su totalidad. Los informantes privilegiados, mayoristas o vendedores con contactos claves, saben que los CD vírgenes llegan al puerto de Manzanillo, en el vecino estado de Colima, a aproximadamente 300 kilómetros de Guadalajara. [3]

Los cargamentos enviados antes desde Taiwán y ahora directamente desde China, llegan en contenedores a Manzanillo y, desde allí, son transportados

por tierra hasta bodegas que se encuentran en la calle de Obregón, a un costado del mercado de Guadalajara. Desde allí, como lo señaló Roberto, [4] un joven locatario, la mercancía es distribuida a otros estados en el occidente y el centro de México:



FOTOGRAFÍA II.2. Puestos del mercado San Juan de Dios. (Fotografía de José Carlos G. Aguiar, reproducida con su autorización.)

Los vendedores fuertes traen [los discos] de China. Hasta donde yo sé, hay más personas que los venden de aquí allá [a Tepito] que de allá [de Tepito] para acá. Y eso es porque la mercancía entra por Manzanillo [...] Los contenedores llegan a Manzanillo, luego [la mercancía llega] aquí y, de aquí, ellos la distribuyen. Ellos [los importadores] son de aquí.

Por lo tanto, los grandes mayoristas también pueden ser importadores; transportan la mercancía a Guadalajara y se encargan del proceso de producción: "quemar" los CD . El vendedor promedio del mercado que vende al menudeo no compra él mismo los CD vírgenes ni los copia; la mayoría obtiene el producto terminado de un empresario pirata.

Algunos empresarios que hoy comercian con piratería eran contrabandistas, fayuqueros, quienes, durante la década de 1980 y hasta la apertura de las fronteras comerciales con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su puesta en operación en 1994, transportaban y vendían al mayoreo en México aparatos electrónicos y prendas de vestir provenientes de los Estados Unidos. Hoy en día, en el mercado San Juan de Dios se encuentra una nueva generación de empresarios pirata constituida por hombres jóvenes con educación universitaria que concibieron la estructura entera de la cadena de mercancías y la dirigen, ya que importan los CD directamente desde China o de los Estados Unidos. Además de estos

grandes empresarios pirata, también hay vendedores, quienes copian CD a pequeña escala y reproducen el material para sus propias actividades al menudeo, si bien se trata de un fenómeno marginal. La mayoría de los vendedores al menudeo del mercado San Juan de Dios se abastecen de su mercancía a través de los empresarios pirata en el mercado y no se encargan por sí mismos de la producción. Pero no es posible generalizar y establecer el perfil de un minorista pirata "típico": los comerciantes de discos pirata se vinculan de diferentes maneras con las grandes cadenas de mercancías y funcionan con varios grados de autonomía.

La tecnología digital ha hecho posible la reproducción de material musical y fílmico con la misma calidad que el original en muy poco tiempo y a un costo muy bajo. La transición de los casetes de cintas magnética a la de discos compactos y, más tarde, de discos de video (DVD), es un factor clave para entender la rapidez con que la piratería se ha diseminado. La grabación de discos compactos no es una actividad que requiera una mano de obra o capital intensivo. Los CD son económicos —los empresarios pirata del mercado San Juan de Dios compran el disco al mayoreo por 0.10 dólares estadunidenses por unidad—; la copia o "quema" de los CD se puede hacer con rapidez y facilidad, y el capital invertido se puede recuperar rápidamente. Una torre (computadora de escritorio) con siete lectores para la grabación de CD cuesta aproximadamente 7 000 pesos mexicanos (aproximadamente 635 dólares); una torre con siete dispositivos copiando discos compactos simultáneamente puede reproducir al menos 350 discos al día. Los empresarios pirata echan a andar "laboratorios" (fábricas) con múltiples computadoras en servicio, lo cual incrementa el ritmo diario de producción. Un laboratorio puede tener de tres a cinco computadoras, y en un día de producción se puede generan aproximadamente 2 000 discos compactos grabados, dependiendo de la velocidad de procesamiento de la computadora y del dispositivo de grabación (Mural , 2005a y 2005b).



FOTOGRAFÍA II.3. Mercancía pirata en venta. (Fotografía de José Carlos G. Aguiar, reproducida con su autorización.)

Como es común en los mercados populares, los puestos en el mercado San Juan de Dios tienen dimensiones reducidas (de 4 × 2 metros, dependiendo

de la zona del mercado) y por lo tanto no cuentan con suficiente espacio para armar un laboratorio. Además, sería sospechoso para la administración del mercado que un vendedor tuviera varias torres con múltiples lectores funcionando en el local. Por eso sería extraño que los laboratorios estuviesen establecidos en el mercado; más bien se encuentran en almacenes de las calles aledañas al mercado o en viviendas en algún tranquilo barrio adyacente al mercado. No obstante, se pueden encontrar algunos locatarios del mercado que tienen una computadora en su local, con la que pueden copiar continuamente el material para la venta al menudeo, participando así tanto en la producción como en la venta.

Otro elemento importante en la organización de la oferta es el material original que se copia en los discos, generalmente música o películas, que puede vincular directamente la piratería con la industria legal del entretenimiento. Sólo unos cuantos empresarios pirata logran tejer una red que abarque la industria de la música y la de la filmografía. Sergio era un fayuquero que viajaba frecuentemente a Los Ángeles, donde tenía un contacto que trabajaba para una compañía distribuidora de películas. Antes de que las películas salgan a la venta en el mercado del disco de video (DVD), las compañías de distribución o sus subsidiarias editan catálogos de temporada para anunciar las próximas novedades y para promoverlas así entre sus clientes. Sergio tenía acceso a estos catálogos y podía adquirir los masters (copias maestras) antes de su aparición en el mercado. La cooperación entre las compañías y los empresarios pirata se pone de manifiesto cuando los álbumes musicales de cantantes populares o las películas comerciales ya están a la venta en el mercado pirata antes de su puesta en venta oficial. [5] Otros empresarios se proveen de material directamente de las tiendas de música o de videos; también se realizan grabaciones con dispositivos móviles en las salas de cine durante las proyecciones, pero el grueso de las películas y la música que se vende en el mercado de la piratería se descarga de internet.

Una vez que la música o la película ha sido copiada en un CD , es necesario poner el disco en un estuche para su venta, lo que representa una fase de capital importancia y que también finaliza el proceso de producción: el empaque. Las películas o canciones grabadas en un CD pirata pueden no variar mucho en cuanto a calidad del sonido o la imagen con respecto al original, pero hay claras diferencias en la presentación que puede indicar el origen del producto y define el valor del disco pirata. Un vendedor al menudeo en el mercado de San Juan de Dios afirmó: “Lo que cambia es su presentación”, cuando explicaba las diferencias entre los tipos de estuche de los discos. El empaque determina el precio del producto. Algunos CD son vendidos en simples sobres o en camisas de plástico, siendo éstos los más baratos. Otros CD están empacados en cajas de plástico, con una cubierta, escrita a mano o en impresora de computadora, que indica el cantante y el álbum musical o la película. Pero en el primer lugar en el escalafón de la calidad de los discos pirata se encuentran los CD o DVD empacados en cajas de plástico más elaboradas, con camisas que dan la impresión de ser originales y por lo tanto son los más caros. El empaque de los CD pirata representa en sí mismo un microproceso productivo que, a diferencia de la quema de los discos, tiene lugar completamente dentro del mercado de San Juan de Dios. Allí se hallan todos los materiales necesarios para empacarlos:

en el tercer piso del edificio del lugar se encuentran puestos especializados en la venta de camisas de CD y DVD , algunas de las cuales están impresas con el sistema offset , mientras que otras han sido fotocopiadas en una impresora común de color. También están a la venta las etiquetas con imágenes de las estrellas de cine o los títulos de las películas, etiquetas que se pueden colocar en la cara frontal del CD . Asimismo, hay puestos donde se pueden adquirir las cajas de plástico para los CD y DVD en paquetes de 10 unidades o más.

Una vez empacado, el disco pirata está listo para su venta. El vendedor, quien muchas veces es un agente autónomo, decide por sí mismo qué títulos vender. Los comerciantes al menudeo eligen álbumes musicales y películas con base en lo que ya está disponible en el mercado, aunque quizá no sea ésta la mejor estrategia de venta, dado que los vendedores saturan el mercado y compiten por los mismos compradores. Asimismo, los detallistas son aconsejados por su proveedor, quien les proporciona información sobre los estrenos que pueden ser más rentables. En algunos casos, los vendedores elaboran sus propias listas con los títulos que desean vender y piden a su proveedor que los busque y reproduzca el material, lo cual les permite ofrecer un catálogo más exclusivo a sus clientes, como la “quema de discos bajo pedido”, cuando los clientes solicitan títulos específicos a los vendedores al menudeo.

Los vendedores pirata del mercado de San Juan de Dios fungen por lo general como intermediarios entre el empresario pirata (fabricante o proveedor) y otros vendedores que se surten en el mercado o el consumidor final. La mayoría de los vendedores son hombres jóvenes de 20 a 30 años de edad que trabajan para un “patrón”. Esta estructura de varios vendedores o puntos de venta con un mismo jefe se hace evidente cuando una persona solicita un título que el joven comerciante al menudeo no tiene a su disposición; en ese momento, este último puede decir al cliente: “No lo tengo aquí, pero espérame; déjame ver si hay”; después, el vendedor al menudeo puede ir al puesto de al lado y conseguir el título. También hay un intercambio de dinero entre los jóvenes comerciantes, que se prestan entre sí billetes o monedas para poder dar cambio. Esas dos prácticas, verificar si un título está disponible en otro puesto y prestarse dinero, implican un flujo abierto de intercambio entre puestos que con frecuencia pertenecen al mismo propietario o empresario.

Un vendedor de CD pirata al menudeo dice con respecto a sus clientes: “Aquí hay gente [compradores] que vende en los tianguis, gente que viene de Aguascalientes, Zacatecas, Vallarta, de muchos lugares”. Guadalajara es el segundo punto de venta de discos pirata al mayoreo más grande después de Tepito, en la Ciudad de México. La oferta del mercado de San Juan de Dios ha creado una región para el comercio de CD pirata: vendedores de Colima, Aguascalientes, Zacatecas, Durango y Nayarit se abastecen en Guadalajara.

Los compradores no viajan demasiado lejos para obtener la mercancía. Esto se debe en principio a razones económicas (tiempo y gastos en los viajes), pero también para reducir el riesgo, ya que en el viaje de regreso a su lugar de origen, y al ir con un portaequipaje cargado de CD ilegales, siempre

existe el peligro de toparse con una revisión policial en la carretera y perder la mercancía en un decomiso. Un vendedor en el mercado comenta:

Lo que se vende en Guadalajara está hecho en Guadalajara. Traerlo de la Ciudad de México es muy riesgoso, porque la policía federal o la PGR pueden pararlo a uno en la carretera, y obviamente es mercancía ilegal y se corre el riesgo de que le confisquen a uno la mercancía. Por eso, la mercancía se hace aquí en Guadalajara, para reducir ese riesgo; y también se distribuye y se vende aquí.

Aun cuando los arreglos (sobornos) con los agentes de la policía son comunes, la policía es un actor imprevisible. En México, la policía está inmersa en un complejo entramado de múltiples lealtades, que también incluyen intereses ilegales. El oficial de policía se adapta a un entorno cambiante y toma decisiones ad hoc con base en las expectativas institucionales sobre el agente como servidor público y su beneficio personal. Esto hace que el resultado de la negociación entre los vendedores pirata o los contrabandistas y los oficiales de la policía sea impredecible (Aguiar, 2012). De esa forma, el transporte de grandes volúmenes de mercancías siempre implica riesgos, por lo que los viajes deben ser cortos, ya que eso facilita que los detallistas se abastezcan frecuentemente y no corran el riesgo de perder grandes cantidades de sus productos.

OBSERVACIONES FINALES :

CHINA Y A MÉRICA L ATINA DESDE ABAJO

En el contexto de la globalización, el transporte de CD vírgenes entre los continentes proporciona pruebas del surgimiento de regiones comerciales que no se encuentran bajo el dominio de los actores hegemónicos. En la cadena mundial de mercancías de discos compactos están integrados agentes chinos, armenios y mexicanos en diferentes eslabones de la cadena, cada uno con distintas funciones y grados de especialización.

La participación de las redes chinas en la economía subterránea de América Latina puede observarse en la cadena mundial de mercancías del CD pirata en México. Las relaciones comerciales entre estas dos regiones de ninguna manera son un fenómeno nuevo. Los lazos comerciales entre América y el Lejano Oriente ya eran estrechos bajo el domino español, en el siglo XVI ; la ruta comercial entre Acapulco y Manila, por ejemplo, era una de las de mayor movimiento y más rentables de su época (Headrick, 2010, pp. 40-41). Sin embargo, las cadenas comerciales descritas en este capítulo no se encuentran bajo el control de potencias coloniales ni de actores institucionales (gobiernos nacionales o corporaciones transnacionales), sino organizadas por agentes que se mueven entre lo legal y lo ilegal. Empresas formalmente establecidas fungen como cortina de humo para transportar mercancías que cambian su condición legal. En algunos eslabones, esas mercancías son legales, pero se convierten en ilegales una vez que llegan a una nueva locación o cuando son sometidas a procesos de transformación, como el copiado de datos protegidos por el copyright de un disco compacto.

Mediante el pago parcial de impuestos, la declaración de un tipo de mercancía y la introducción de un tipo diferente, o mediante el cohecho de

las autoridades, el Grupo Mekong y la Comercializadora Agaroniam lograron neutralizar la vigilancia en las fronteras nacionales para transportar sus productos ilegalmente. El mercado de San Juan de Dios de Guadalajara es el territorio donde la cadena de mercancías se vuelve tangible, tanto en el proceso de transporte y transformación de discos compactos, como en las relaciones entre empresarios, intermediarios y compradores. ¿Cuál es, entonces, la relación entre la piratería y la globalización? ¿Copia y emula la cadena de CD pirata las estructuras típicas del neoliberalismo global? En otras palabras, ¿representa la economía de la piratería una cadena parasitaria del proceso formal del comercio mundial?

Los CD vírgenes son fundamentales para la cadena de mercancías: constituyen la materia prima de la piratería, son su soporte tecnológico y físico. Dado que China desempeña una función fundamental en la producción de discos compactos, los comerciantes asiáticos que operan en México están especializados en la importación de este insumo material. La transformación de los discos y su venta en México a su vez están organizadas por los empresarios pirata mexicanos, quienes poseen el capital político y social que les permite obtener puntos de venta o redes de vendedores locales para comercializar las mercancías. El mercado de San Juan de Dios de Guadalajara es un caso de estudio excepcional donde estos procesos se hacen tangibles.

La cadena mundial de mercancías de CD pirata revela un entorno empresarial liberal que se caracteriza por una especificidad de funciones en cada eslabón, un conocimiento especializado y la competencia abierta. La cadena de mercancías que rodea la economía pirata muestra explícitamente que la globalización no consiste sólo en los intercambios legales o formales entre regiones, sino que también se pone de manifiesto en el surgimiento de economías no hegemónicas en las que los actores locales y transnacionales están vinculados y crean nuevas regiones comerciales y nuevas cadenas de valor. El estudio de estos ámbitos económicos permite entender la complejidad de las relaciones comerciales que han surgido en el contexto de la globalización.

BIBLIOGRAFÍA

Aguiar, J. C. G. (2009), “Nuevas ilegalidades en el orden global. Piratería y la escenificación del Estado de derecho en Mexico”, Foro Internacional , 196, pp. 403-424.

——— (2010), Stretching the Border: Smuggling Practices and the Control of Illegality in South America , New Voices, serie 6, Global Consortium on Security Transformation (GCST), Santiago.

——— (2012), “Policing New Illegalities: Piracy, Raids and Madrinas ”, en W. Painters (coord.), Violence, Coercion, and State-Making in Twentieth-Century Mexico: The Other Half of the Centaur , Stanford University Press, Palo Alto, pp. 159-181.

Blok, A. (1975), The Mafia of a Sicilian Village, 1850-1960: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs , William Cowes Sons, Londres.

Chabal, P., y J. P. Daloz (1999), Africa Works: Disorder as Political Instrument , Indiana University Press, Bloomington.

Chang, H. (2004), “Fake Logos, Fake Theory, Fake Globalization”, Inter-Asia Cultural Studies 5(2), pp. 222-236.

Claro, S., y R. Delpiano (2006), “Competencia china: buena, variada y barata”, Estudios Públicos , 104, pp. 307-329.

Dicken, P. (1992), Global Shift: The Internationalization of Economic Activity , Guilford Press, Nueva York.

Featherstone, M. (1990), Global Culture , Sage, Londres.

Gallagher, K., y R. Porzecanski (2008), “China Matters: China’s Economic Impact in Latin America”, Latin American Research Review , 43(1), pp. 185-200.

Gereffi, G., y M. Korzeniewicz (coords.) (1994), Commodity Chains and Global Capitalism , Praeger, Westport.

Gupta, A. (1995), “Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics, and the Imagined State”, American Ethnologist , 22, pp. 375-402.

Haller, D., y C. Shore (2005), Corruption: Anthropological Perspectives , Pluto, Londres.

Harvey, D. (1989), The Condition of Post-Modernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change , Blackwell, Oxford.

——— (2000), Spaces of Hope , Edinburgh University Press, Edimburgo.

Headrick, D. R. (2010), Power Over Peoples: Technology, Environments, and Western Imperialism, 1400 to the Present , Princeton University Press, Princeton.

Hibou, B. (1999), “The ‘Social Capital’ of the State as an Agent of Deception”, en J.-F. Bayart, S. Ellis y B. Hibou (coords.), The Criminalization of the State in Africa , Indiana University Press, Bloomington.

Hopkins, T., y I. Wallerstein (1994), “Commodity Chains in the Capitalist World-Economy Prior to 1800”, en G. Gereffi y M. Korzeniewicz (coords.), Commodity Chains and Global Capitalism , Praeger, Westport, pp. 17-51.

International Federation of the Phonographic Industry, “The Recording Industry 2006 Piracy Report”, International Federation of the Phonographic Industry (IFPI), http://www.ifpi.org/content/library/piracy-report2006.pdf , 2006 (consultado el 28 de agosto de 2010).

Kaplinsky, R. (2000), “Spreading the Gains from Globalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?”, Journal of Development Studies 37(2), pp. 117-146.

Landes, D. (1998), The Wealth and Poverty of Nations: Why Some are so Rich and Some so Poor , Brown, Londres.

Li, H. (2007), “Red Star over Latin America”, Nacla Report on the Americas , 40(5), pp. 23-27.

Lomnitz, C. (coord.) (2000), Vicios públicos, virtudes privadas: la corrupción en Mexico , University of Chicago/ CIESAS , México.

Mathews, G. (2000), Global Culture/Individual Identity: Searching for Home in the Cultural Supermarket , Routledge, Londres.

Mural (2005a), “Tiran negocio de megapiratas”, 2 de febrero.

——— (2005b), “Entrega su mujer a esposo y ‘pirata’”, 16 de abril.

Nugent, P., y A. I. Asiwaju (coords.) (1996), African Boundaries: Barriers, Conduits, Opportunities , Pinter, Londres.

Nyiri, P. (2010), Chinese Entrepreneurs in Poor Countries: A Transnational Middleman Minority’ and its Futures , Vrije Universiteit Brussel (VUB), Ámsterdam.

Ong, A. (1997), “Chinese Modernities: Narratives of Nation and of Capitalism”, en A. Ong y D. Nonini (coords.), Ungrounded Empires : The Cultural Politics of Modem Chinese Transnationalism , Routledge, Nueva York, pp. 171-197.

Pérez Le-Fort, M. (2006), “China y America Latina: estrategias bajo una hegemonía transitoria”, Nueva Sociedad , 203, pp. 89-101.

Procuraduría General de la Republica (PGR) (2006), http://www.pgr.gob.mx , (consultado el 9 de enero de 2006).

———, “Delitos de propiedad intelectual, industrial y derechos de autor. Situación inicial”, PGR , Mexico, 2011, http://www.pgr.gob.mx/Combate%20a%20la%20Delincuencia/Delitos%20Federales/Delitos%20en%20materia%20de%20derechos%20de%20autor/Delitos%20en%20materia%20de%20derechos%20de%20autor.asp# (consultado el 12 de marzo de 2011).

Pinheiro-Machado, R. (2008), “China-Paraguai-Brasil: Uma rota para pensar a economia informal”, Revista Brasileira de Ciências Sociais , 23(67), pp. 117-133.

Portes, A. (2000), “Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities”, en D. Kalb et al . (coords.), The Ends of Globalization , Rowman & Littlefeld, Oxford.

Rabossi, F. (2004), “Nas Ruas de Ciudad del Este: Vidas e Vendas num Mercado de Fronteira”, tesis doctoral, Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Reforma (2003), “Inician carrera en la Peralvillo”, 26 de enero.

——— (2005a), “Detectan custodia de policía capitalina”, 13 de junio.

——— (2005b), “Erige armenio en dos años imperio del CD pirata”, 13 de junio.

——— (2006), “Investigan red para piratería”, 26 enero.

Ribeiro, G. (2007), “El sistema mundial no-hegemónico y la globalización popular”, Série Anthropologia , 410, Universidade de Brasilia, Departamento de Antropologia, Brasilia.

Sassen, S. (2000), Cities in a World Economy , Pine Forge Press, Thousand Oaks.

——— (2010), “Global Inter-City Networks and Commodity Chains: Any Intersections?”, Global Networks , 10(1), pp. 150-163.

Schendel, W. van (2005), The Bengal Borderland: Beyond State and Nation in South Asia , Anthem Press, Londres.

———, y T. Abraham (coords.) (2005), Illicit Flows and Criminal Things: States, Borders, and the Other Side of Globalization , Indiana University Press, Bloomington.

Smart, A., y J. Y. Hsu (2004), “The Chinese Diaspora, Foreign Investment and Economic Development in China”, The Review of International Affairs , 3(4), pp. 544-566.

Smart, A., y J. Smart (2003), “Urbanization and the Global Perspective”, Annual Review of Anthropology , 32, pp. 263-285.

Thomas, K. (2009), “Structural Adjustment, Spatial Imaginaries, and ‘Piracy’ in Guatemala’s Apparel Industry”, Anthropology of Work Review , XXX(1), pp. 1-10.

Vind, I., y N. Fold (2010), “City Networks and Commodity Chains: Identifying Global Flows and Local Connections in Ho Chi Minh City”, Global Networks 10(1), pp. 54-74.

Xiu, L. (2010), “Organized Crime and the Black Economy in China”, documento de trabajo, Serie 7, Global Consortium on Security Transformation, Santiago.

III. CIUDAD DEL ESTE Y LOS CIRCUITOS BRASILEÑOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

FERNANDO R ABOSSI

CIUDAD DEL E STE , situada en la frontera oriental de Paraguay, es un enorme mercado de mercancías importadas de todo el mundo, en especial de China y el sudeste asiático. Lo que comenzó como un destino turístico de compras a finales de la década de 1970, se convirtió en el centro de suministro de mercancías importadas de todo Brasil que inundaron mercados callejeros, tiendas y centros comerciales. Para entender esa

transformación y los cambios que terminaron restringiendo aquellos circuitos de comercio sobre todo a actores informales, es necesario comprender las complejas interrelaciones entre prácticas gubernamentales, estrategias empresariales, intereses geopolíticos y acciones de miles de personas que hicieron posibles los flujos de mercancías provenientes de diferentes partes del mundo.

Los conceptos “globalización económica desde abajo” (Ribeiro, 2006, p. 234) y “globalización de los pobres” [1] (Mathews, 2077, p. 170) nos ayudan a entender a Ciudad del Este en un contexto más general: como parte de una geografía social y económica en la que las mercancías fluyen a través de los intersticios de las regulaciones y en la que “los agentes transnacionales ‘alternativos’ hacen caso omiso del poder normativo y regulador de los Estados-nación o lo evaden” (Ribeiro, 2006, p. 247). Los procesos que llevaron a Ciudad del Este a convertirse en un nodo de comercio internacional y las fases por las que ha pasado en su breve historia ofrecen un material interesante para reflexionar en esos conceptos y en otro relacionado con ellos: el de la “globalización no hegemónica” (Ribeiro, 2007 y 2010).

En este capítulo presentaré un relato histórico del desarrollo de la región que permitirá entender las múltiples dimensiones y a los actores participantes en la estructuración de ese mundo: los gobiernos brasileño y paraguayo, los comerciantes libaneses y chinos, los circuitos de contrabando y el surgimiento y la consolidación de los circuitos de sacoleiros . Después examinaré esos circuitos: su extensión y su funcionamiento, y las diferencias que los articulan. Finalmente, analizaré la naturaleza complementaria entre las perspectivas “desde abajo” y “desde arriba” para entender el funcionamiento de los circuitos mundiales que suelen permanecer al margen de las principales narrativas sobre la globalización. [2]

EL ENCUENTRO CON C IUDAD DEL E STE

Cuando inicié mi trabajo de campo en Ciudad del Este, en 1999, la circulación por el puente que la enlaza con la ciudad vecina de Foz do Iguaçu, en Brasil, era increíble: todos los días, miles de coches, autobuses, motocicletas y bicicletas transportaban personas y paquetes de uno a otro lado de la frontera a través del Puente Internacional de la Amistad o, como lo llaman simplemente, Puente de la Amistad. En dirección de Paraguay, los paquetes contenían sobre todo mercancías brasileñas que inundaban el mercado nacional paraguayo mediante diferentes mecanismos de introducción y comercialización; en dirección de Brasil, los paquetes eran sobre todo mercancías importadas de otras partes del mundo, principalmente de China y Taiwán.

En esa época, miles de brasileños llegaban todos los días a Ciudad del Este a comprar los productos que más tarde venderían en sus ciudades de origen. Esos pequeños comerciantes, conocidos como sacoleiros , provenían de lugares tan lejanos como São Paulo (a 1 062 kilómetros de distancia), Río de Janeiro (a 1 507 kilómetros), Brasilia (a 1 598 kilómetros), Feira de Santana (a 2 677 kilómetros) o Caruaru (a 3 568 kilómetros de distancia). El término sacoleiro proviene de la palabra sacola (bolsa), que se aplica a las grandes

bolsas que usan para cargar las mercancías. [3] Llegaban en autobuses —de transporte regular o alquilados para la ocasión, aunque presentados como de excursiones turísticas— y regresaban con los paquetes llenos de mercancías que comercializaban entre sus conocidos, en las tiendas y los centros comerciales o en los mercados populares y los distritos comerciales que empezaron a especializarse en mercancías importadas en las últimas décadas del siglo XX.



FOTOGRAFÍA III.1. Atasco del tráfico en Ciudad del Este en 2001. (Fotografía de Fernando Rabossi, reproducida con su autorización.)

A pesar de mi asombro por el enorme número de personas y cosas que pasaban a través de la frontera, todos los involucrados en el negocio decían que el movimiento era sólo una sombra de lo que había sido antes: mientras que durante los años pico de 1994 y 1995 llegaban semanalmente a Ciudad del Este más de 60 000 compradores brasileños, se estima que, durante el periodo de 1999 a 2001 fueron menos de 20 000 los compradores. [4]

La importancia que alcanzaron esos flujos se puede ver en la proliferación de mercados populares proveídos de productos procedentes de Paraguay en casi todas las ciudades brasileñas. Ahora bien, esos productos no se restringían únicamente al consumo popular; los sectores de las clases alta y media consumían, y siguen consumiendo, ciertas mercancías, por ejemplo, aparatos electrónicos y computadoras. Permítaseme ahora explicar la historia reciente de esa región para poder entender el surgimiento de Ciudad del Este, y su caída reciente, como centro comercial mundial de almacenaje y distribución.

LA TRANSFORMACIÓN RADICAL DE UNA REGIÓN

Las fronteras de Brasil, Paraguay y Argentina coinciden en una encrucijada que llegó a conocerse durante la década de 1990 como la Triple Frontera. El uso de ese término genérico para nombrar ese lugar en particular fue resultado de su utilización regular en los medios de comunicación —en

especial los de Argentina y Brasil— y de su incorporación en los discursos oficiales durante la última década del siglo XX ; por ejemplo: en 1998 el término se reconoció oficialmente en el Plan de Seguridad para la Triple Frontera, firmado por los miembros del Mercado Común del Sur (Mercosur). Apareció junto con acusaciones de tráfico de todo tipo de cosas y de la presencia de pandillas organizadas, así como, supuestamente, de terroristas islámicos. Después de la bomba que explotó en la embajada de Israel en Buenos Aires, en 1992, y del atentado contra la Asociación de Mutuales Israelitas Argentinas en esa misma ciudad, en 1994, hubo una denuncia en el sentido de que la región fronteriza había sido la base logística donde se habían planeado y preparado los ataques.

En comparación con otras confluencias de tres fronteras internacionales, la primera característica que llama la atención en este caso es la presencia de ciudades importantes a los lados de las tres diferentes fronteras: Puerto Iguazú, en Argentina, y Foz do Iguaçu, en Brasil, son ciudades que separa el río Iguazú, a unos kilómetros aguas abajo de las famosas cataratas del Iguazú; el río Paraná es la frontera internacional que separa a Paraguay de Brasil; frente a la ciudad brasileña de Foz do Iguaçu se encuentra la ciudad paraguaya de Ciudad del Este; y, a unos kilómetros al norte de esas dos últimas ciudades, sobre el río Paraná, está la central hidroeléctrica de Itaipú, que hasta hace poco era la mayor represa del mundo.

Hasta finales del siglo XIX la región de confluencia de los ríos Paraná e Iguazú no había sido incorporada en los marcos institucionales de sus respectivos Estados. El proceso de ocupación del territorio que desplazó a la población indígena estuvo relacionado con la explotación de la yerba mate y la madera, pero la emisión de los títulos de propiedad sólo se hizo después de 1880. La fecha no es accidental y refleja el interés de los diferentes gobiernos de esos países de tomar posesión de sus territorios a partir de la Guerra de la Triple Alianza que estalló entre Paraguay y las fuerzas aliadas de Brasil, Argentina y Uruguay entre 1864 y 1879, guerra que terminó en una sangrienta derrota de Paraguay.

El lado paraguayo fue incorporado en 1879 a uno de los más grandes latifundios de la región y se mantuvo al margen de todo movimiento demográfico importante hasta la fundación, en 1957, de Puerto Presidente Stroessner. Alfredo Stroessner gobernó Paraguay de 1954 a 1989 y, después de que fuese depuesto, en 1989, el nombre de la ciudad cambió a Ciudad del Este. [5] En el caso de Brasil, a finales del siglo XIX el Ministerio de Guerra envió una comisión militar a abrir un camino que conectara el occidente del estado de Paraná con el resto del territorio; y en 1889 se fundó la colonia militar de Foz do Iguaçu en la desembocadura del río Iguazú. Durante el decenio de 1890, las tierras del lado argentino fueron vendidas a propietarios particulares. En ese lugar surgió una pequeña población que más tarde sería conocida como Puerto Iguazú y que estuvo vinculada con la explotación de la yerba mate y la madera y, también, con el emergente comercio con Foz do Iguaçu, la ciudad brasileña establecida al otro lado del río.

Durante la primera mitad del siglo XX tuvo lugar la lenta pero creciente presencia de instituciones estatales, tanto del lado brasileño como del

argentino; asimismo, empezaron a establecerse algunos colonos agricultores. La región fue incorporándose paulatinamente a los flujos regionales de mercancías, los cuales incluían no sólo la tradicional producción de yerba mate y madera sino también productos para satisfacer demandas regionales más específicas; por ejemplo, el flujo de neumáticos de Brasil a Argentina, que así escapaba al estricto control que los Estados Unidos impusieron sobre el caucho de Brasil y sus productos derivados a todo lo largo de la segunda Guerra Mundial. Durante el periodo de 1940 a 1960, varios tratados representaron la posibilidad de que Paraguay superara su carencia de salida al mar a través de Brasil. Los acuerdos incluían la construcción de una red de carreteras desde Asunción, la capital de Paraguay, hasta la costa atlántica brasileña, donde este país obtuvo instalaciones portuarias que le aseguraban un cauce para sus exportaciones e importaciones. Ciudad del Este fue una de las etapas de la construcción de dicha red: la ciudad fue fundada un año después de la firma del tratado para la construcción del puente que conectaría ambos países exactamente en el lugar donde el puente sería construido. En su versión terminada, el Puente de la Amistad fue inaugurado en 1965.

Según diversas versiones históricas, las costosas condiciones que Argentina imponía a Paraguay para llegar al mar por sus ríos fueron la razón principal de que Paraguay dirigiera la mirada al oriente y se acercara a Brasil. Otros factores fundamentales para entender esa transformación incluyen la situación política paraguaya y el lugar de Argentina en ella; [6] la indecisa posición de ambos países durante la segunda Guerra Mundial; el apoyo estadunidense a Brasil en sus relaciones con Paraguay como una manera de contrarrestar la influencia de los países del Eje, y el cambio de orientación de la política internacional de Brasil, con un nuevo interés en Hispanoamérica.

El desarrollo de la región siguió adelante en la década de 1980, con el auge económico de Paraguay. El este paraguayo, que se había abierto a la colonización a partir de la década de 1960 y fue ocupado sobre todo por colonos brasileños (en 1963 el gobierno de Stroessner revocó la prohibición de vender tierras de la franja fronteriza a extranjeros), experimentó una enorme expansión. Durante la década de 1980 el aumento de los precios internacionales de la soja y el algodón —cultivados principalmente por agricultores brasileños— generó un auge de las exportaciones paraguayas. De manera paralela con la expansión agrícola, la construcción de la represa del Itaipú (de 1975 a 1984) entre Brasil y Paraguay tuvo un profundo impacto en la economía paraguaya. Ya consolidados, los intercambios comerciales entre los dos países, simultáneos a esos procesos y entretejidos con ellos, transformaron el rostro de la región fronteriza. El Departamento de Alto Paraná, cuya capital es Ciudad del Este, y que es uno de los departamentos que comprende el este paraguayo, experimentó un espectacular crecimiento demográfico a lo largo de 50 años: mientras que en 1950 la población total del departamento era de 9 531 personas, en 2002 ya era de 558 672 individuos.

La construcción de la represa de Itaipú llevó a la transformación radical de Foz do Iguaçu y Ciudad del Este: [7] después de la terminación de la represa, el comercio llegó a ocupar una posición cada vez más extraordinaria; no es

posible entender la consolidación de los lazos comerciales entre Paraguay y Brasil fuera de la matriz de esas relaciones. Siguiendo los vaivenes económicos, la ciudad argentina de Puerto Iguazú se insertó de manera esporádica en los circuitos comerciales de la región hasta la primera mitad de la última década del siglo XX , en especial después de la inauguración en 1985 del Puente Internacional Tancredo Neves, que la conectó con Foz do Iguaçu.

PLATAFORMAS COMERCIALES : CONEXIONES Y COMPLEJIDADES

Las instalaciones portuarias dadas a Paraguay en el litoral del Océano Atlántico hicieron de Ciudad del Este la entrada principal de las importaciones al país. El gobierno paraguayo puso en práctica una política de exención fiscal a las mercancías importadas, restringida a esa ciudad, con el propósito de atraer compradores. El gravamen era para los “productos destinados al consumo de los turistas” y, dependiendo del producto, fluctuaba en torno a 6% del valor de la mercancía. La ciudad se consolidó como un importante centro comercial: las mercancías provenían de todo el mundo pero, progresivamente, cada vez más del este asiático. El lado paraguayo del puente se desarrolló a partir de ese comercio.

Desde finales de la década de 1980, del lado brasileño del puente se establecieron centenares de casas comerciales especializadas en mercancías brasileñas, y, hasta la consolidación del Mercosur a mediados de la última década del siglo XX , Foz do Iguaçu funcionó básicamente como el centro de provisión de los comerciantes paraguayos. Desde entonces, las exportaciones comenzaron a fluir de manera directa de los centros de producción brasileños. Una gran mayoría de los comerciantes era de origen árabe, sobre todo libanés: algunos llegaron a Brasil en la primera mitad del siglo XX , primero a São Paulo, para después desplazarse por el interior como mercaderes ambulantes. Los de mayor edad se sienten orgullosos de haber sido los comerciantes que abrieron el mercado paraguayo a las mercancías brasileñas a finales de la década de 1960. La posibilidad de operar al otro lado de la frontera en el comercio de productos importados diversificó las oportunidades comerciales en la región fronteriza. El dinamismo implícito en esas posibilidades convirtió la región en un destino atractivo para los parientes y los allegados de esos comerciantes, que abandonaron el Líbano durante la guerra civil y, en especial, después de la invasión israelí de 1982.



FOTOGRAFÍA III.2. Centro de Ciudad del Este. (Fotografía de Fernando Rabossi, reproducida con su autorización.)

Como ya se ha hecho notar en las investigaciones sobre las comunidades árabes y musulmanas en Brasil, Foz do Iguaçu se convirtió en la ciudad de arribo a ese país, desplazando a São Paulo (Nasser Filho, 2006, y Carloto, 2007). La juventud de los inmigrantes —la mayoría de 20 a 40 años de edad — y su filiación religiosa —musulmana— alteraron el rostro de la comunidad (Arruda, 2007). La extensión de la transformación se puso de manifiesto durante la década de 1990 con el surgimiento de nuevas instituciones — sociedades de ayuda mutua, mezquitas y asociaciones culturales— y demostraciones públicas de los nuevos inmigrantes relacionadas con los acontecimientos en sus países de origen (Rabossi, 2007 y 2010). En el apogeo del comercio fronterizo, durante la primera mitad del último decenio del siglo XX , los representantes de las comunidades y los periodistas estimaban que en la región vivían más de 12 000 inmigrantes árabes y sus descendientes, y se estimaba que 80% de ellos había llegado de Líbano. Después de la crisis comercial que afectó a la región a partir del año 2000, y de los controles y el hostigamiento instrumentados en contra de los inmigrantes provenientes del Medio Oriente después del 11 de septiembre de 2001, muchos abandonaron la región; sin embargo, la presencia árabe en el centro de la ciudad de Foz do Iguaçu es evidente aun hoy en día: se puede ver hombres que fuman su narguile en los bares públicos, mujeres que portan su chador en las calles y tiendas de manjares árabes, sfihas y kebabs .

Los inmigrantes chinos llegaron inicialmente de Taiwán y Hong Kong, pero a partir de la última década del siglo XX han estado llegando principalmente de la China continental. Es difícil determinar el número de inmigrantes, pero de acuerdo con los líderes comunitarios y los periodistas, no hay menos de 30 000 chinos en la región. La categoría “chino” se usa para designar tanto a los chinos del continente como a los de Taiwán y, asimismo, a los coreanos. Como la de “árabe”, la de “chino” es una categoría genérica que los

paraguayos y los brasileños usan para designar a los que consideran que tienen el control del comercio. Si bien, a primera vista, la presencia árabe en Foz do Iguaçu es más marcada, la presencia china en Ciudad del Este es más importante, en especial en el centro de la ciudad, donde, a unas cuantas cuadras del puente, se pueden encontrar restaurantes y tiendas de abarrotes chinos, así como edificios residenciales ocupados casi completamente por ellos.

La presencia de inmigrantes chinos data de la década de 1970, cuando empezaron a llegar a Paraguay. El régimen anticomunista de Alfredo Stroessner alineó Paraguay con el gobierno de Taiwán. Aquél es el único país sudamericano que mantiene relaciones diplomáticas con la República de China y no reconoce a la República Popular China. La estatua erigida en el parque frente al edificio del ayuntamiento es un ejemplo de esa relación: bajo la figura de un hombre calvo que lleva un bastón en la mano derecha y porta un traje estilo Mao —como se conoce ese tipo de trajes en Occidente —, se puede leer: “Tributo al generalísimo Chiang Kai-shek, presidente de la República de China, 1947-1975”. [8]



FOTOGRAFÍA III.3. Estatua de Chiang Kai-shek en el Parque China, en Ciudad del Este. (Fotografía de Fernando Rabossi, reproducida con su autorización.)

La presencia de Wang Sheng como embajador de la República de China ante Paraguay de 1983 a 1991 fue fundamental para la consolidación de los lazos entre el país sudamericano y Taiwán y para la articulación de la comunidad china en ese país. [9] Esos lazos explican el carácter institucional que tuvo la presencia taiwanesa en Ciudad del Este. Los ejemplos son la inscripción pública de las donaciones del gobierno de Taiwán (como las nuevas furgonetas de la policía de Ciudad del Este, que llevan en sus puertas la leyenda: “Donación de la República de China”, acompañada por las banderas de Taiwán y Paraguay), la presencia del Banco Comercial Chinatrust y el Parque Industrial de Oriente, establecido en las afueras de

Ciudad del Este y donde algunos empresarios chinos ensamblan ventiladores eléctricos, lámparas de mesa, árboles de Navidad y paraguas. Paraguay es un destino importante de la ayuda internacional del gobierno taiwanés. Por lo general, los inmigrantes chinos se han mantenido alejados de la escena pública en cuanto individuos, y cuando aparecen en ella lo hacen a través de los marcos institucionales chinos de representación, como las instituciones gubernamentales y la Asociación Internacional Luz de Buda, o de sus propias organizaciones, como la Cámara de Comercio Chino-Paraguaya.

Desde la última década del siglo XX , los inmigrantes de la China continental superaron en número a los taiwaneses en la región fronteriza, desde donde conectan la región con la República Popular China a través de los circuitos comerciales. Debido a que la República de China sigue siendo el rostro oficial de este país en Ciudad del Este, los inmigrantes de la China continental han tenido que depender de los servicios que organizan los taiwaneses, en especial en lo concerniente a las escuelas y a las actividades culturales. Rosana Pinheiro-Machado, que analizó los circuitos comerciales entre la China continental y Paraguay y la migración de los chinos del continente a Ciudad del Este habla de un proceso de “taiwanización” de los inmigrantes de la China continental establecidos en Ciudad del Este (Pinheiro-Machado, 2009, p. 240 y ss.). La creciente presencia comercial de la República Popular China en Paraguay es un elemento de capital trascendencia para entender la importancia política que la República de China atribuye a Paraguay (véase una excelente descripción de la diplomacia económica de Taiwán en Tubilewicz, 2007).

Desde el punto de vista de la residencia, muchos comerciantes de origen “árabe” y “chino” tienen sus tiendas en Ciudad del Este, pero viven en Foz do Iguaçu (no al contrario); sin embargo, no son los únicos que cruzan el puente todas las mañanas. En 1999 se calculaba que 15 000 brasileños que vivían en Foz do Iguaçu trabajaban en Ciudad del Este, aunque en la actualidad la cantidad debe de ser menor debido a la modificación de los controles en Paraguay y en la frontera; sin embargo, miles de residentes brasileños siguen trabajando allí. Todas esas personas laboran en el centro de la ciudad, en tiendas, galerías, centros comerciales o puestos en las calles. Casi 5 000 brasileños trabajan como empleados en las tiendas y en bares y restaurantes que hay en las galerías comerciales y en los quioscos de comida en la calle o como asistentes en las casas de reparación de aparatos electrónicos. También hay miles de laranjas que aguardan en ciertas calles o dentro de las galerías comerciales. ¿Qué es un laranja ? La cuota de productos que un brasileño puede ingresar a su país como equipaje personal sin pagar impuestos es, hoy en día, el equivalente a 300 dólares estadunidenses mensuales; sin embargo, los compradores que van a Ciudad del Este son revendedores y compran mercancías por cantidades varias veces superiores a esa cifra. Sus opciones son correr el riesgo de pasar por la aduana en un solo viaje, ir y venir varias veces, o dividir el volumen de lo que han comprado en paquetes que dan a alguien más para que los transporte a través de la frontera: ese es el trabajo del laranja . Ahora bien, además de cargar la mercancía, los laranjas “alquilan” su derecho a la cuota de mercancías que pueden introducir en Brasil; y ésa es la razón de que los laranjas sean exclusivamente brasileños. En ocasiones también son ellos los que están a cargo de hacer las compras.

En las tiendas o en las calles, miles de paraguayos se ganan la vida con las ventas, el cambio de moneda, el transporte y el manejo de mercancías, así como con todas las operaciones logísticas necesarias para que un mercado de esa escala funcione. Casi todos son inmigrantes internos, y la mayoría es de origen campesino.

Ciudad del Este ha ocupado un lugar importante no sólo como nodo para la distribución y la comercialización de mercancías importadas, sino también como lugar de establecimiento de las diásporas comerciales; ha servido no sólo como mercado de aprovisionamiento para miles de revendedores, sino también como corredor para el tráfico de todos los productos y servicios imaginables (al menos eso es lo que se asegura con mucha frecuencia). La escala que ha alcanzado se relaciona con la función que desempeñó como centro de aprovisionamiento para el mercado brasileño y otros mercados latinoamericanos. En ese sentido, para comprender su funcionamiento en cuanto nodo de comercio internacional, es necesario analizar los circuitos de aprovisionamiento y distribución.

Los elementos presentados hasta ahora proporcionan algunas pistas para comprender esos circuitos. Hasta finales del decenio de 1980 los productos estadunidenses y europeos llegaban de sus lugares de producción. Las mercancías de Asia —de Japón, primero; de Taiwán y Corea, después, y de la China continental, más tarde— llegaban a través de los mercados de reexportación. Miami era la principal fuente de mercancías importadas a Puerto Presidente Stroessner. La descripción de la ciudad que apareció en la época en el semanario británico The Economist es sintomática de ese retrato:

La ciudad, fundada hace 20 años, está situada donde Paraguay se encuentra tanto con Argentina como con Brasil. Las mercancías con las que comercia son computadoras de escritorio, whisky escocés, pantalones Levi’s auténticos, juguetes infantiles e incluso coches. Los clientes son brasileños y argentinos que no pueden comprar esas cosas en su país porque sus gobiernos los han “protegido” durante decenas de años de las importaciones buenas y baratas en provecho de los productos nacionales malos y caros [The Economist , 1990, p. 42].

Es necesario interpretar esta descripción en concordancia con la defensa del libre mercado que hacía dicha revista. Desde esa perspectiva, la frontera entre Paraguay y Brasil era la vanguardia del mercado libre y competitivo de los primeros años de la última década del siglo XX , una descripción que cambiaría radicalmente algunos años más tarde, después de la consolidación de un nuevo programa de seguridad internacional; [10] no obstante, la descripción arroja un poco de luz sobre la importancia de Ciudad del Este como mercado de aprovisionamiento de mercancías de moda y de lujo.

Los flujos comerciales que proveían a la ciudad cambiaron lentamente de 1981 a 1990, y más rápidamente de 1991 a 2000. Miami siguió siendo un importante centro de abastecimiento para Ciudad del Este, pero su lugar fue eclipsado completamente por los lazos directos con el este de Asia y por los otros mercados de reexportación, como Panamá, y a medida que cambiaban las rutas, también lo hacían los socios y los contactos de negocios. Esos

cambios se reflejaron en la creciente importancia de los comerciantes de la China continental, así como en los tipos de mercancías que se comercializaban y en los métodos de comercialización de los productos: no sólo en las tiendas con dependientes sino también en los grandes mercados llamados de “autoservicio”. Las transformaciones se reflejaron asimismo en el cambio de perfil de los compradores —cuyo número aumentó— y en los tipos de productos en venta —baratos y remplazables—. En lugar de sustituir a los viejos circuitos, se superpusieron a ellos y cambiaron el peso relativo de las tendencias de la moda, los tipos de mercancías y los proveedores. Como se verá enseguida, las mismas tendencias aplican a los compradores y a los circuitos de distribución.

LOS CIRCUITOS DE LOS SACOLEIROS

Hasta la década de 1980 los turistas fueron clientes regulares en Ciudad del Este. Llegaban no sólo para comprar productos importados sino también para apostar en el casino de la ciudad —los casinos estaban prohibidos en Brasil desde 1946—. Las compras y las apuestas en Ciudad del Este pasaron de ser un complemento para los que visitaban las cataratas de Iguazú —que se encuentran a unos kilómetros aguas abajo de la ciudad—, a ser las principales atracciones para el creciente número de visitantes.

Además de los turistas, había otros actores que aprovechaban la oferta de mercancías importadas y a quienes se podía identificar ocasionalmente cuando un accidente o la confiscación de un cargamento de contrabando ponían en evidencia una enorme cantidad de mercancías, como whisky, aparatos electrónicos o computadoras. Los vuelos que enlazaban las pistas aéreas que hay del lado paraguayo, cerca de la frontera con los estados del interior de Brasil, en el sur y en el sureste, parecen haber sido uno de los mecanismos predilectos para la introducción de mercancías. Un artículo publicado en una revista internacional sobre la ciudad Presidente Stroessner informaba precisamente acerca de ese tipo de mecanismos (Cohen, 1988). Uno de los comerciantes brasileños entrevistados para la elaboración de ese artículo afirmaba que todas las semanas enviaba de tres a seis aeroplanos llenos de computadoras de Paraguay a São Paulo. Con la caída de Stroessner en 1989, los circuitos de contrabando a gran escala empezaron a aparecer en los medios de comunicación paraguayos, que expusieron a gobernadores y a ex gobernadores, a alcaldes y a ex alcaldes, a funcionarios nacionales y a sus parientes como actores importantes en el negocio. Los socios brasileños también eran personajes sobresalientes.

Con todo, durante la década de 1990 el control que esos actores habían ejercido sobre los flujos de mercancías importadas empezó a ser disputado por un creciente número de vendedores minoristas que competían con ellos: los sacoleiros . Debido a una conjunción de diversas razones, los sacoleiros se las arreglaron para aprovechar y expandir la posibilidad de trabajar de manera generalizada sin cumplir con la regulación de las importaciones. En primer lugar, en 1976, en un contexto de crisis internacional con escasez de dinero, el gobierno brasileño decretó un depósito obligatorio para las personas que quisieran viajar al extranjero, como una medida para evitar que el dinero saliera del país. Dicha medida no aplicaba a los países fronterizos, por lo que Ciudad del Este se convirtió en el principal destino de

los que buscaban mercancías importadas; asimismo, la susodicha medida tuvo un impacto de capital importancia en el desarrollo del turismo nacional, dado que dio origen al establecimiento de circuitos de transporte regular a la región fronteriza. El depósito obligatorio, abolido años más tarde, dio popularidad a Ciudad del Este como destino comercial.

En la misma época, algunas casas comerciales de Ciudad del Este empezaron a enviar artículos a domicilio a los consumidores brasileños. El sistema se basaba en circuitos de entrega informales que utilizaban a varias personas para transportar los pedidos a su destino. En cierto sentido, el sistema regularizó la existencia de personas que se ganaban la vida mediante el transporte de mercancías a través de la frontera.

Independientemente de lo anterior, aprovechando la reducción de impuestos a la exportación, algunas empresas e individuos empezaron a reintroducir las mercancías brasileñas exportadas a Paraguay para su venta informal en Brasil a mejores precios. Un caso asombroso fue el de los cigarrillos: la mayor compañía tabacalera brasileña, sucursal de British-American Tobacco, exportaba a Paraguay enormes cantidades de cigarrillos que después eran reintroducidos en Brasil para su venta libre de impuestos. [11] El número de personas involucradas y la práctica de introducir mercancías que, se supone, no se debían reintroducir, consolidaron los circuitos y las redes de individuos que aprendieron a vivir de esa práctica.

Los circuitos sacoleiros se consolidaron en el contexto de varios acuerdos entre los gobiernos paraguayo y brasileño —el tratado sobre la represa de Itaipú, la apertura a la colonización de Paraguay oriental, etc.—, junto con la proliferación de las prácticas irregulares que llevaban a cabo empresas regulares, representantes comerciales y actores oficiales. En el contexto de esos acuerdos y de la proliferación de las prácticas irregulares, el control sistemático de los sacoleiros no era una cuestión urgente. La falta de control —al menos en la frontera— garantizó la expansión de los circuitos de los sacoleiros , y la escala que alcanzaron puso serios límites a todo intento de control sistemático.

En la frontera, el registro personal era una cuestión de suerte, por lo que los sacoleiros desarrollaron estrategias para tratar de reducir las probabilidades de que los detuvieran y de perder toda su mercancía: multiplicaban las idas y venidas a través de la frontera —ya fuese por sí mismos o pagando a otros— o hacían una sola travesía cuando las condiciones eran apropiadas, es decir, cuando la policía o los agentes aduanales les permitían el libre paso. Una vez que la multitud de sacoleiros se abría camino hasta su ciudad, se dispersaban y procuraban pasar inadvertidos, por ejemplo, bajando del autobús antes de llegar a la terminal de autobuses, un lugar público que los hacía blanco fácil de las inspecciones. En las carreteras, los sacoleiros también eran blanco de los miembros de los diferentes cuerpos policiacos, que conocían las rutas y la frecuencia de los autobuses. En ocasiones, los controles formaban parte de las actividades planeadas por esas instituciones de vigilancia; sin embargo, era más frecuente que fuesen decisiones individuales de los policías destinadas a obtener algún dinero de los sacoleiros .

La escala que alcanzó ese comercio muestra la enorme expansión del mercado interno brasileño y la importancia de los circuitos de distribución informales para su aprovisionamiento. Esos circuitos también fueron —y continúan siendo— importantes para la distribución de la producción nacional (Rabossi, 2008; Souza, 2012, y Espirito Santo, 2013). Durante los últimos 10 años del siglo XX , miles de brasileños viajaron a Ciudad del Este a comprar mercancías para revenderlas en sus ciudades de origen. Los mercados callejeros o zonas específicas de los viejos mercados de las ciudades brasileñas recibieron el calificativo de “paraguayos”, como las ferias de Brasilia (el Distrito Federal) o de Caruaru (en el estado de Pernambuco) o la Feiraguai de Feira de Santana (en el estado de Bahía) —una mezcla de feira (feria o mercado) y Paraguai (como se escribe Paraguay en portugués)—; en todos esos lugares se ofrecían las mercancías importadas de Ciudad del Este que los sacoleiros transportaban desde allá.

Los circuitos de los sacoleiros no se restringían a los mercados populares para las clases populares, sino que también fueron fundamentales para el aprovisionamiento de tiendas y revendedores para las clases medias y altas. Al menos hasta los últimos años del siglo XX , la composición social de los sacoleiros era heterogénea y se asemejaba a la complejidad social descrita en el caso del comercio de larga distancia después de la caída del bloque soviético (Hann y Hann, 1992; Konstantinov, 1996, y Konstantinov, Kressel y Thuen, 1998).

Algunos sacoleiros que participaron en el comercio de larga distancia con Paraguay durante el periodo de 1980 a 1995, describen su inmersión en el negocio como un medio para escapar del desempleo y los bajos salarios; pero también existen otros que hablan de una apuesta consciente para insertarse en un mundo comercial en expansión. No fueron pocas las personas que abandonaron un empleo estable, incluso en empresas o instituciones públicas —algo muy apreciado en Brasil—, para tratar de hacer realidad sus aspiraciones: adquirir una casa, un coche o una tienda.

Hasta aproximadamente 1995, el camino de ese tipo de comercio era algo muy plausible para hacer realidad esas aspiraciones: algunos sacoleiros se las arreglaron para capitalizarse e iniciar su propio negocio en Brasil, mientras que otros permanecieron en los circuitos de Ciudad del Este, pero perdían su dinero en un asalto o su mercancía en una redada de la policía y tenían que vender su automóvil o su casa con el fin de obtener el dinero para volver a hacer sus compras en Ciudad del Este. En los últimos años del siglo XX , las posibilidades de perder las mercancías aumentaron debido a la multiplicación de los controles.

Los últimos 10 años del siglo XX fueron años de expansión y contracción de los circuitos de sacoleiros en Ciudad del Este, con 1994 y 1995 como años pico. La creación en 1991 del Mercado Común del Sur (Mercosur) —el tratado comercial regional entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay— y el acuerdo de 1995 para reducir los impuestos a las mercancías importadas entre los países miembro, modificaron la posición privilegiada de la que había disfrutado Ciudad del Este durante muchos años. Gradualmente, São Paulo se convirtió en el centro de las importaciones de Brasil y, en la actualidad, es el mercado de aprovisionamiento de las ferias paraguayas en

las ciudades brasileñas. Desde finales del siglo XX , y a todo lo largo de los últimos 10 años, los circuitos sacoleiros a Paraguay fueron controlados y reprimidos sistemáticamente; no obstante, aunque reducidos, los circuitos de los sacoleiros siguen siendo importantes para cierto tipo de mercancías, como las computadoras y la tecnología digital.

“D ESDE ABAJO ” Y “ DESDE ARRIBA ”: PERSPECTIVAS COMPLEMENTARIAS SOBRE LA GLOBALIZACIÓN

Como lo indica el adverbio, la expresión “desde abajo” indica una perspectiva particular sobre la globalización. La frase indica desde dónde se establece la perspectiva: desde las prácticas cotidianas en las calles, examinando a las personas que se ganan la vida al margen de los registros y las oficinas fiscales del Estado y lejos de los escenarios definidos en las descripciones comunes de los flujos mundiales; sin embargo, la dimensión pública que asumen esas prácticas y la presencia que tienen en la vida de millones de personas indican que su insuficiente representación es una cuestión de perspectiva, no sólo un problema de que tomen parte en unas actividades subterráneas u ocultas.

Si “desde abajo” es una perspectiva que surge de la incómoda sensación producida por el hecho de que las descripciones de la globalización son elaboradas exclusivamente a partir de una perspectiva “desde arriba” —la perspectiva del Capital, el Estado, la Ley, los Medios de Comunicación y todos los dispositivos sistémicos hegemónicos con mayúscula—, el desafío consiste en trastocar esas descripciones a partir de la superposición de perspectivas, pero no en remplazar una con la otra ni en postular universos o sistemas diferentes.

Los circuitos que pasan por Ciudad del Este muestran la complejidad que estructura los flujos del comercio internacional. Las articulaciones que produjeron ese mundo —las instalaciones portuarias que el gobierno brasileño puso a disposición de Paraguay, las conexiones con Taiwán o las estrategias comerciales de las marcas internacionales, por mencionar sólo algunas— son algo más que condiciones de posibilidad. Son las variables que estructuran ese mundo y son indispensables para entender tanto los circuitos legales como los ilegales, las rutas del contrabando de los funcionarios y de los miles de sacoleiros , los flujos de las mercancías de lujo y de las baratijas.

Desde el punto de vista de los actores, como lo expresaron Josiah Heyman y Alan Smart, se debería considerar que las prácticas ilegales son una opción y un recurso que algunos grupos aprovechan en ciertos momentos (Heyman y Smart, 1999, p. 13). No constituyen comportamientos anormales ni subculturas particulares.

Esa opción fue aprovechada por miles de revendedores, que pretendían ser turistas que regresaban a casa con su equipaje personal: los sacoleiros que prosperaron comprando en Ciudad del Este y revendiendo en sus ciudades de origen durante los 10 últimos años del siglo XX ; pero esa opción no sólo fue aprovechada por ellos. Ni desde el punto de vista de los productos vendidos ni desde el punto de vista de los flujos de distribución que partían de Ciudad del Este se puede establecer una distinción clara entre la

legalidad y la ilegalidad; en lugar de lo anterior, se puede considerar que la legalidad y la ilegalidad son fases en la trayectoria de las mercancías o en los ciclos del circuito. A algo que había sido producido legalmente se le podía atribuir un valor o un volumen inferior para obtener una reducción de los impuestos que se debían pagar en el puerto de llegada; se podía vender en una tienda autorizada, pero podía haber sido adquirido por un revendedor que lo introducía en su país, declarándolo como mercancía para su consumo, y más tarde lo ofrecía en su tienda formal. Asimismo, se puede trazar una trayectoria zigzagueante similar que empieza con algo producido sin el reconocimiento de la propiedad intelectual de otros sobre los procesos o símbolos asociados a ciertas mercancías.

Ahora bien, si la legalidad y la ilegalidad son fases que es posible conectar y desconectar en momentos diferentes, entonces la distinción entre lo legal y lo ilegal es el elemento que diferencia a los actores y los procesos, permitiendo que ciertas prácticas sean perseguidas o, bien, toleradas, y que se criminalice o se fomente a ciertos actores o determinadas actividades. El hecho de mostrar las interconexiones que estructuran esos mundos mediante su análisis desde abajo y desde arriba nos ayudará a entender la manera como se producen esas distinciones y las consecuencias que tienen en el mundo de hoy.

BIBLIOGRAFÍA

Arruda, A. (2007), “A presença libanesa em For do Iguaçu (Brasil) e Ciudad del Este (Paraguai)”, tesis de maestría en ciencias sociales, Universidad de Brasilia.

Beelman, M., D. Campbell, M. T. Ronderos y E. Schelzig (2000a), “Major Tobacco Multinational Implicated in Cigarette Smuggling, Tax Evasion, Documents Shows”, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity Investigative Report (CPI), 31 de enero.

——— (2000b), “Global Reach of Tobacco Company’s Involvement in Cigarette Smuggling Exposed in Company Papers”, International Consortium of Investigative Journalists, Center for Public Integrity Investigative Report, 2 de febrero.

Campbell, D. (2000a), “Planning, Organization and Management of Cigarette Smuggling by British American Tobacco PLC , and Related Issues”, Memorandum by Mr. Duncan Campbell (TB 51), Health Committee, House of Commons, United Kingdom Parliament, Londres.

——— (2000b), “Smuggling in Africa by British American Tobacco PLC : Obstruction of Access to Evidence”, Supplementary Memorandum by Duncan Campbell (TB 51A), Health Committee, House of Commons, United Kingdom Parliament, Londres.

Carloto, D. (2007), “O espaço de representação da comunidade árabe-muçulmana de Foz do Iguaçu- PR e Londrina- PR : da diáspora à multiterritorialidade”, tesis de maestría en geografía, Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

Cohen, R. (1988), “Paraguay Provides a Haven for Smugglers: Brazil and Argentina Grumble But Can’t Slow the Traffic”, The Wall Street Journal , 23 de diciembre.

DOU (2010), “Fundaçao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística”, Resolução N° 6, en Diario Oficial da União , CXLVII (211), Imprensa Nacional, Brasilia.

Espirito Santo, Wecisley Ribeiro do (2013), “Sulanqueira(o)s: O trabalho com vesturario e outros ofícios no Agreste Pernambucano”, tesis de doctorado en antropología social, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Río de Janeiro.

Evelin, G. (1998), “Cigarro é Perjudical ao Fisco”, Revista Istoé , 2 de septiembre.

Hann, C., e I. Hann (1992), “Samovars and Sex on Turkey’s Russian Markets”, Anthropology Today , 8(4), pp. 3-6.

Heyman, J., y A. Smart (1999), “State and Illegal Practices: An Overview”, en J. Heyman (coord.), State and Illegal Practices , Berg, Nueva York, pp. 1-24.

House of Commons (2000), “The Tobacco Industry and the Health Risks of Smoking. Second Report, Session 1999-2000”, House of Commons, Health Committee, United Kingdom Parliament, Londres.

Konstantinov, Y. (1996), “Patterns of Reinterpretation: Trader-Tourism in the Balkans (Bulgaria) as a Picaresque Metaphorical Enactment of Post-Totalitarianism”, American Ethnologist , 23(4), pp. 762-782.

———, G. Kressel y T. Thuen (1998), “Outclassed by Former Outcasts: Petty Trading in Varna”, American Ethnologist , 25 (4), pp. 729-745.

Marks, T. (1998), Counterrevolution in China: Wang Sheng and the Kuomintang , Frank Cass Publishers, Londres.

Mathews, G. (2007), “Chungking Mansions: A Center of ‘Low-End Globalization’ ”, Ethnology , XLVI(2), pp. 169-183.

Mora, Fernando de la (2003), “Paraguay total: resultados preliminares”, DGEEC .

Nasser Filho, O. (2006), “O Crescente e a Estrela na terra dos pinheirais: os árabes muçulmanos em Curitiba (1945-1984)”, tesis de maestría en historia, Universidade Federal do Paraná, Curitiba.

Pinheiro-Machado, R. (2009), “Made in China: Produção e circulação de mercadorias no circuito China-Paraguai-Brasil”, tesis de doctorado en antropología social, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

Rabossi, F. (2007), “Árabes e muçulmanos em Foz do Iguaçu e Ciudad del Este: Notas para uma re-interpretacão”, en G. Seyferth, H. Póvoa, M. C. Zanini y M. Santos (coords.), Mundos em Movimento: Ensaios sobre Migrações , Editora da Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, pp. 287-312.

Rabossi, F. (2008), “En la ruta de las confecciones”, Crítica en desarrollo , 2, pp. 151-171.

——— (2010), “Interações e estereótipos: os ‘árabes’ de Foz do Iguaçu e Ciudad del Este a partir do comércio de fronteira”, en A. Pacelli, C. Vainer, H. Póvoa Neto y M. Santos (coords.), A Experiência Migrante: Entre Deslocamentos e Reconstruções , Garamond, Río de Janeiro, pp. 249-265.

——— (2004), “Nas ruas de Ciudad del Este: vidas e vendas num mercado de fronteira”, tesis de doctorado en antropología social, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

Ribeiro, G. L. (2010), “A globalizacão popular e o sistema mundial não-hegemônico”, Revista Brasileira de Ciencias Sociais , 25 (74), pp. 21-38.

——— (2006), “Economic Globalization from Below”, Etnográfica , X(2), pp. 233-249.

——— (2007), “El sistema mundial no-hegemónico y la globalización popular”, Serie Antropología , 410, DAN /UnB, Brasilia.

Souza, Alana Moraes de (2012), “A gente Trabalha onde a gente vive: A vida social das relações econômicas: parentesco, ‘conhecimento’ e as estratégias econômicas no Agreste das confecções”, tesis de maestría en sociología y antropología, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Río de Janeiro.

The Economist (1998), “Back and Forth”, núm. 345, pp. 32-33.

——— (1990), “The Gentlemen Go By”, núm. 316 (7670), pp. 42 y ss.

Tubilewicz, C. (2007), Taiwan and Post-Communist Europe: Shopping for Allies , Routledge, Londres.

Valor Econômico (2002a), “Para cada paraguaio, 8 maços por dia”, 8 de mayo.

——— (2002b), “Vendas foram sempre legais, diz companhia”, 9 de mayo.

IV. EL NEOLIBERALISMO Y LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO EN LAS MANSIONES CHUNGKING, HONG KONG

GORDON M ATHEWS

LA “ GLOBALIZACIÓN desde abajo” o “globalización barata o del extremo inferior” (Mathews, 2007 y 2011) —el flujo transnacional de personas y mercancías que implica sumas de capital relativamente pequeñas y transacciones informales y en ocasiones semilegales o ilegales— se puede ver en todo el mundo. Los principales nodos de la globalización desde abajo

incluyen las ciudades de Guangzhou, Yiwu, México, Guadalajara, Calcuta, El Cairo y São Paulo, según se examina en los capítulos de este libro. Esos nodos sirven como lugares donde los productores pueden encontrarse con los compradores mayoristas de mercancías o donde los vendedores mayoristas pueden encontrarse con los comerciantes de menor tamaño que venden sus mercancías a los vendedores al menudeo. En este libro no se presenta una cobertura enciclopédica de esos nodos, pero sí se hace una amplia descripción global y se muestra su manera de funcionar en la distribución mundial de mercancías.

Las ciudades antes mencionadas corresponden a lo que se puede describir como el "mundo en desarrollo" (a pesar de la creciente riqueza de China). Ahora bien, aun cuando es cierto que también hay nodos de globalización desde abajo en el "mundo industrializado", como el mercado de Washington, D. C., descrito por Shepherd en el capítulo XI , así como varios lugares en las ciudades de Nueva York (Stoller, 2002), Londres y París (véase MacGaffey y Bazenguissa-Ganga, 2000), entre otros, se trata de nodos de pequeña escala, comparativamente. ¿Por qué esa forma de globalización se encuentra evidentemente con mayor frecuencia en el mundo en desarrollo que en el mundo industrializado?

Una razón es que simplemente el mundo industrializado tiende a impedir el ingreso a las personas que llegan del mundo en desarrollo. A pesar de que el aumento de la migración haría que, finalmente, el mundo fuese mucho mejor desde el punto de vista económico, de acuerdo con muchos economistas (véase Stalker, 2008, p. 134, y Hayter, 2004, p. 158), el mundo industrializado en conjunto experimenta el terror de verse invadido por el mundo en desarrollo, como lo demuestra el pánico provocado por la inmigración que ha tenido lugar en Australia, Europa occidental y los Estados Unidos en los años recientes. Por lo general, los Estados Unidos, Australia, Europa occidental y Japón no permiten el ingreso de africanos, latinoamericanos y sudasiáticos sin someterlos a una investigación muy rigurosa y sólo otorgan visas con una gran tacañería.

Una segunda razón es el hecho de que la globalización desde abajo puede implicar típicamente actividades que escapan al escrutinio de las leyes, las cuales tienden a ser más rigurosas y a tener una aplicación más rígida en las sociedades del mundo industrializado que en las sociedades del mundo en desarrollo. Por lo general, los intercambios de dinero que genera la globalización desde abajo tienen lugar fuera del ámbito de la economía formal. Si se define el "dinero sucio" como dinero "generado fuera de la economía formal" (Nordstrom, 2007, p. 93), entonces la mayor parte del dinero generado por la globalización desde abajo es "sucio", a pesar de que, casi con seguridad, compradores y vendedores del mundo en desarrollo no lo vean como sucio. Así, debido principalmente a esas dos razones —la exclusión de las personas y el rigor en la aplicación de la ley—, los nodos de la globalización desde abajo tienden a no ser conspicuos en el mundo industrializado.

Con todo, en el mundo industrializado existen unos cuantos lugares que son realmente nodos importantes de la globalización desde abajo, debido tanto a las políticas liberales de inmigración como a una aplicación mínima de la ley.

En este capítulo se describe uno de ellos, las Mansiones Chungking, un edificio de Hong Kong que constituye un centro de tránsito de un importante porcentaje de teléfonos celulares, computadoras, relojes de pulsera y prendas de vestir que pasan de los fabricantes del sur de China a los consumidores de África, del sur de Asia y de todo el mundo en desarrollo. Primero hago la descripción de las Mansiones Chungking y de lo que ocurre en ese edificio; después exploro las razones de que existan las Mansiones Chungking; más adelante examino el neoliberalismo como el villano de la antropología contemporánea y busco las razones de que la ideología del liberalismo —con todas las desigualdades que genera— sea lo que hace posible que la globalización barata tenga lugar en las Mansiones Chungking. Finalmente, especulo sobre la posibilidad de abordar una versión diferente y quizá más justa del neoliberalismo en un mundo sin fronteras, un mundo en el que no sólo el capital sino también la mano de obra sea libre.

LAS M ANSIONES C HUNGKING :

EL LUGAR Y LA GENTE

Las Mansiones Chungking son un desvencijado edificio de 17 pisos lleno de casas de huéspedes, restaurantes y negocios de venta al mayoreo y al menudeo, todo barato, que se yergue en el corazón de Tsim Sha Tsui, el barrio turístico de Hong Kong (véase Mathews, 2011). A ellas los pequeños empresarios de Asia, el África subsahariana y otras regiones llegan en busca de mercancías para revenderlas en sus países de origen; asimismo, es el lugar donde los trabajadores del sur de Asia con visa de turistas se esfuerzan por sobrevivir con salarios de hambre; adonde los buscadores de asilo que huyen de la persecución y la penuria en sus sociedades de origen llegan temporalmente para escapar y, quizá, ganarse la vida, y adonde los turistas de todo el mundo llegan en busca de alojamiento barato y, tal vez, de aventuras. Las Mansiones Chungking probablemente son el edificio más cosmopolita del mundo, donde individuos de todo el orbe se abren paso a empellones dentro de sus atestados muros. He llegado a contar individuos de 130 nacionalidades diferentes en los libros de huéspedes de sus 90 hostales y casas de huéspedes legales.

El edificio de las Mansiones Chungking fue inaugurado en 1962 y, según algunos relatos, estaba destinado a la gente adinerada; pero debido a que no había una propiedad unificada, cada cual de los cientos de propietarios podía hacer lo que le viniese en gana, por lo que el edificio se deterioró rápidamente y su nombre quedó convertido en una burla: hacia los primeros años de la década de 1980, el edificio de las Mansiones Chungking ya estaba en ruinas. De 1970 a 1990, muchos mochileros de Occidente pasaron por las casas de huéspedes de las Mansiones Chungking, cuyo edificio fue mostrado prominentemente en las guías Lonely Planet como un imán para los mochileros debido a lo barato de su alojamiento. En esa época, se convirtieron en centro de confluencia de los comerciantes sudasiáticos que vivían en Hong Kong, los cuales empezaron a abrir un buen número de restaurantes y otros negocios que daban servicio tanto a la clientela de Occidente como a la del sur de Asia. En 1988, un incendio provocó la muerte de un turista danés, que se arrojó con un colchón desde una ventana del undécimo piso para escapar de las llamas; el incidente atrajo la atención de

los medios de comunicación de todo el mundo y provocó que se pidiera la demolición del edificio. En 1993, por lo demás, las Mansiones Chungking se quedaron sin electricidad durante 10 días. Hacia finales del siglo XX empezaron a llegar africanos a este recinto, y hacia principios del siglo XXI ya constituían la mitad de los residentes del edificio. En 2005 se hizo la instalación de un circuito cerrado de cámaras de video en todo el edificio, lo que lo volvió considerablemente más seguro, y también se lo remozó modestamente, aunque, sin duda, sigue siendo el edificio de “las infames Mansiones Chungking” (una simple búsqueda de ese término en Google arroja cientos de descripciones de ese tipo de construcción).



FOTOGRAFÍA IV.1. Las Mansiones Chungking. (Fotografía de Gordon Mathews, reproducida con su autorización.)

Las personas que se encuentran en las Mansiones Chungking pertenecen a cuatro categorías principales: comerciantes, propietarios o gerentes y sus empleados, buscadores de asilo y turistas. Los primeros constituyen, casi durante todas las épocas del año, el grupo mayoritario que uno puede ver en el edificio. Más de la mitad de ellos son comerciantes de África que

adquieren una vasta gama de productos: teléfonos celulares, prendas de vestir, relojes de pulsera y computadoras, las mercancías más conspicuas en las Mansiones Chungking; pero también compran otros productos en los alrededores de Hong Kong y en el sur de China, como materiales de construcción, muebles, equipo electrónico y piezas usadas de automóviles. Algunos comerciantes transportan las mercancías en su equipaje, gracias a que algunas aerolíneas, como Biman y Ethiopian, permiten el transporte hasta de 32 kilogramos; otros pagan el costo extra de la carga aérea, mientras que otros más alquilan contenedores, y algunos los comparten.

Muchos de esos comerciantes compran mercancías usadas o copiadas. En el caso de los teléfonos celulares, por ejemplo, hay “teléfonos de 14 días”, modelos europeos que han sido devueltos al fabricante por sus dueños originales en un plazo de 14 días y son revendidos con un gran descuento; “teléfonos renovados”, a los que se ha reparado o remplazado la tarjeta matriz en China; teléfonos de marca nuevos hechos en China; teléfonos usados, y copias de teléfonos de diferentes grados de calidad y precio, imitaciones hechas en China de teléfonos europeos y japoneses por una fracción del costo y de la esperanza de vida de los modelos originales. Con base en mi conocimiento de los diferentes puestos de teléfonos del edificio, estimo que 20% de los teléfonos en uso en el África subsahariana, en 2008, pasó por las Mansiones Chungking, aunque, por supuesto, como ocurre con el otro comercio de la globalización económica desde abajo, nunca se podrá conocer la cifra exacta: en 2007 y 2008 los puestos de teléfonos del edificio vendieron un promedio de 15 000 a 20 000 teléfonos al mes, según lo indicaron varios dependientes de las tiendas. Había 100 puestos de teléfonos en las Mansiones Chungking y, por ende, las ventas anuales en el edificio habían sido aproximadamente de 20 millones de teléfonos. En 2007 había 126 millones de suscripciones de teléfonos celulares en el África subsahariana, de acuerdo con el investigador de comunicaciones móviles Richard Ling, si bien muchos usuarios tenían varias suscripciones. En consecuencia, la estimación de 20% parece bastante plausible (véase Mathews, 2011, pp. 105-150, y Shadbolt, 2009). Ocasionalmente, algunos comerciantes me decían que mis estimaciones eran bajas en exceso.

Algunos comerciantes permanecen en las Mansiones Chungking durante una semana, un mes o más, y hacen negocios dentro del edificio o en sus alrededores; otros sólo permanecen el tiempo suficiente para obtener su visa de ingreso al resto de la China continental, donde compran directamente en las fábricas. Los comerciantes afirman a menudo que, en el caso de las prendas de vestir, de los azulejos para la construcción o de otras mercancías en grandes cantidades, China es mejor que Hong Kong para hacer negocios; pero en el caso de los aparatos electrónicos y los teléfonos celulares, Hong Kong es mejor, porque los distribuidores de ese tipo de mercancías de ese país son un poco más confiables, pues ofrecen garantías limitadas que los comerciantes de China no lo hacen. También aseguran que para ganar dinero suficiente, un comerciante necesita ir al sur de China, pero que es muy riesgoso, mientras que, aunque el comercio en las Mansiones Chungking ofrece menos probabilidades de hacer fortuna, es mucho menos probable que ahí se pierda la camisa; los comerciantes suelen decir que “realmente es muy fácil que los engañen en China”, circunstancia que Yang describe en el capítulo IX . Debido a que muchos bancos de países

africanos no ofrecen letras de crédito ni otros instrumentos financieros de aceptación en las institucions de crédito de Hong Kongo China, los comerciantes llevan consigo miles de dólares en efectivo, por lo general estadunidenses; es decir, cargan consigo la fortuna de su familia. Algunos comerciantes me dijeron que calculan que sólo la mitad de los africanos que hacen negocios por primera vez pueden obtener suficientes ganancias para ir por segunda ocasión y que nunca se les vuelve a ver en las Mansiones Chungking.



FOTOGRAFÍA IV.2. Comerciantes africanos en la entrada de las Mansiones Chungking. (Fotografía de Gordon Mathews, reproducida con su autorización.)

Los comerciantes representan el punto medular de la globalización desde abajo en las Mansiones Chungking, pero otros grupos también participan, directa o indirectamente. La mayoría de los cientos de propietarios de los departamentos y locales del edificio son chinos, muchos de los cuales emigraron del continente asiático decenas de años antes y adquirieron una propiedad en el único lugar de Hong Kong que podían pagar. Esos propietarios personifican hoy en día más o menos “el sueño de Hong Kong” de trabajar con mucho ahínco durante decenas de años para desarrollar un negocio exitoso, como las casas de huéspedes, y criar a sus hijos, que han llegado a ser maestros o contadores y ya no quieren tener nada qué ver con las Mansiones Chungking. Algunos de esos propietarios siguen viviendo y trabajando en las Mansiones Chungking, pero la mayoría se ha retirado de la administración cotidiana y simplemente recibe los cheques de las rentas de los sudasiáticos que han contratado como administradores. Esos sudasiáticos —la mayoría pakistaníes e indios— tienen derecho a la residencia en Hong Kong y, en ocasiones, sus descendientes han vivido en la isla durante varias generaciones (véase White, 1994); sin embargo, pueden sentirse ajenos a los chinos de Hong Kong: muchos piensan que las Mansiones Chungking es el único lugar de este país donde se sienten en casa. La mayoría de los locales de comida de las Mansiones Chungking

pertenecen a sudasiáticos y hay muchas tiendas de videos cuyos dueños son indios. Y los canales de televisión del edificio son de origen indio, pakistaní y nepalés como en ningún otro lugar de Hong Kong.



FOTOGRAFÍA IV.3 . Escena comercial en las Mansiones Chungking. (Fotografía de Gordon Mathews, reproducida con su autorización.)

Por su parte, los gerentes sudasiáticos suelen contratar a sus compatriotas con el fin de que trabajen para ellos (prácticamente todos son varones, como lo son de 80 a 90% de las personas de las Mansiones Chungking), sobre todo a los que poseen una visa de turista de 14 días, prorrogables dos veces. Una cantidad asombrosa de esos trabajadores temporales proviene de un solo barrio musulmán de Calcuta, Kidderpore; ganan un salario marcadamente bajo (unos 400 dólares estadunidenses al mes), pero pueden pagar entre 60 y 100% de su boleto de avión de ida y vuelta a la India transportando las mercancías de los comerciantes; por lo general, prendas de vestir, que llevan a la India, y alimentos, como el dal o arroz Indio, que llevan a Hong Kong. Algunos de esos empleados temporales de origen indio están casados con maestras y servidoras públicas que permanecen en la India, pero el viaje a Hong Kong sigue siendo redituable para ellos. Si las autoridades los detienen, los castigos son severos, pero casi siempre es imposible que los aprehendan: tan pronto como la policía de inmigración ingresa a las Mansiones Chungking, amigos y centinelas usan sus teléfonos celulares para avisarse entre sí y los trabajadores ilegales se dispersan, con el propósito de confundirse con clientes y transeúntes.

Acompañé a uno de esos trabajadores de retorno a Kidderpore y confirmé que el mísero salario que había ganado en Hong Kong le alcanzó para la manutención de su familia, el pago de las bodas de sus dos hermanas, la reconstrucción de la casa de su familia y la compra de su mayor orgullo y gozo: su motocicleta; él es quien obtiene los mayores ingresos de la familia.

En las Mansiones Chungking también hay buscadores de asilo. En Hong Kong existen unos 7 000 individuos que buscan asilo, sobre todo procedentes de los países sudasiáticos y africanos, y un gran número de

ellos se congrega en las Mansiones Chungking. En éstas existen organizaciones no gubernamentales (ONG) que pueden prestarles asistencia, pero la mayoría de ellos no tiene la intención de presentarse ante una ONG ; lo harían únicamente para conseguir un trabajo. Muchos buscadores de asilo son “fingidos”, puesto que dejaron sus países con el propósito de acceder a mejores oportunidades económicas; otros son “genuinos”, porque huyen de la persecución política, religiosa o étnica, y muchos de ellos están en medio: tienen una razón genuina para temer por su vida, porque han recibido amenazas de sus vecinos, sus patrones o sus acreedores, aunque esas razones no cumplen con los estrictos requisitos que el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR) tiene establecidos para definir la persecución étnica, religiosa o política y para determinar quién es un buscador “genuino” de asilo.

Los buscadores de asilo no tienen permitido trabajar legalmente, por lo que algunos viven de la caridad en Hong Kong, a menudo de grupos religiosos; pero en realidad muchos de ellos trabajan para mantener a su familia en su país de origen. El 1º de octubre, día nacional de China, presencié el espectáculo de fuegos de artificio con un joven somalí que buscaba asilo y quien, para mi sorpresa, se echó a llorar: los fuegos artificiales le trajeron el recuerdo de las bombas que explotaron sobre Mogadiscio y de la muerte de algunos miembros de su familia. Los buscadores de asilo apenas logran arreglárselas en Hong Kong, con una ayuda mínima de las asociaciones de beneficencia o del gobierno de la región o con su propio trabajo ilegal y aguardan el larguísimo proceso de extradición que decidirá su destino.

En las Mansiones Chungking también existen otros grupos: los adictos a la heroína, nepaleses en su mayoría, las prostitutas, de una decena de países, y también sirvientas indonesias y filipinas que frecuentan el edificio durante el día libre que les conceden sus patrones de Hong Kong; pero el grupo realmente numeroso del edificio es el de los turistas que van a las Mansiones Chungking porque es el lugar de Hong Kong cuyos alojamientos son, por mucho, los más baratos: una cantidad cada vez mayor de turistas de otras regiones de la China continental ha visitado el edificio sólo para escandalizarse ante lo que encuentran: “¡Yo creía que Hong Kong era parte de China! ¿¡Por qué hay tantos africanos e indios aquí!?” Algunos turistas también van por la sensación de aventura que inspira el lugar, en especial los viejos hippies de Occidente y los nuevos jóvenes mochileros. Los turistas no suelen permanecer en el edificio durante el día, sino que salen a recorrer los sitios de interés de Hong Kong, pero también forman parte de la colección de las Mansiones Chungking.

¿Por qué existe ese centro de globalización desde abajo, justo en el centro de uno de los barrios urbanos más costosos de Hong Kong? Son tres las razones: la primera, el propio edificio, por lo barato de las mercancías que se venden allí y también lo barato de sus casas de huéspedes y de la comida. Existe debido a la particular historia del edificio: los propietarios en sociedad de las Mansiones Chungking han sido —al menos hasta los últimos años— asombrosamente débiles, lo que llevó a que el edificio se deteriorara continuamente hasta hace muy poco años, en parte porque la propiedad no está unificada y los urbanizadores no pueden comprar el edificio y demolerlo para construir una estructura más costosa, como ha ocurrido con numerosos

edificios vecinos. Este edificio ha sido una mina de oro para muchos propietarios y gerentes a lo largo de los años: los que subdividieron sus departamentos para hacer casas de huéspedes con cuartos muy pequeños a precios muy baratos y los que han establecido restaurantes y puestos móviles de teléfonos celulares, quienes realmente han logrado ganar mucho dinero. Los alquileres relativamente bajos del edificio permiten ofrecer precios bajos que, si el volumen de ventas es alto, generan ganancias considerables. Las Mansiones Chungking, que reflejan su estado más o menos decrépito, siguen siendo atractivas para mucha gente del mundo en desarrollo como un lugar barato para vivir, comer y hacer negocios en la extraordinariamente cara ciudad de Hong Kong.

La segunda razón es el surgimiento de China como centro manufacturero mundial. Los empresarios de todo el mundo en desarrollo que venden barato, en especial de África y del sur de Asia, se congregan en las Mansiones Chungking para comprar mercancías chinas, ya sea en Hong Kong o en otras ciudades de la China continental: las Mansiones Chungking son el centro de almacenaje y distribución de la globalización desde abajo entre China y el resto del mundo, y Hong Kong sigue funcionando como puerta de acceso a China para esos empresarios, como ha ocurrido a todo lo largo de su historia. Ahora bien, el surgimiento de China como centro manufacturero mundial es un acontecimiento de los años recientes: apenas en el último decenio del siglo XX empezó a surgir como la central económica del mundo, después de decenas de años de inactividad (Lin, 1997), y precisamente durante esa época empezaron a converger en las Mansiones Chungking grandes cantidades de comerciantes africanos y de otras regiones del mundo que han hecho del edificio el centro de la globalización desde abajo que es en la actualidad. Ahora bien, a medida que la propia China continúe abriéndose al mundo, la prominencia de las Mansiones Chungking puede empezar a disminuir; en la actualidad ya hay muchos más africanos en Guangzhou que en las Mansiones Chungking y, dado que también hay más vuelos directos a China, tanto Hong Kong como las Mansiones Chungking pueden perder su lugar de puerto de entrada, aunque, en el momento en que escribo, todavía no ha ocurrido.

La tercera razón de la existencia de las Mansiones Chungking, entre sus características particulares y la vastedad de China, es la propia Hong Kong, en especial su reglamentación sobre las visas de ingreso. En el caso de muchos países industrializados, los visitantes del mundo en desarrollo deben obtener una visa antes de viajar a ellos; si no tienen visa, les niegan el acceso y los envían inmediatamente de vuelta a su país de origen. En el caso de Hong Kong, los visitantes de la mayoría de los países en desarrollo pueden obtener una visa gratuita en el aeropuerto: de 14 días para los nacionales de algunos países (como India, Gabón, Níger y Filipinas), de 30 días para los de otros (como Bahrein, Tailandia y Uganda) o de 90 días, en fin, para los de otros países más (Brasil, Egipto, Kenya y Tanzania) (Immigration Department, 2011). Lo anterior permite que los empresarios de la mayoría de los países de África y Asia vayan fácilmente a Hong Kong y hagan negocios. El régimen de visas comparativamente laxo de Hong Kong es parte de una política que refleja la ideología neoliberal del gobierno, lo cual hace posible la existencia de las Mansiones Chungking. En las páginas siguientes se analiza, primero, el neoliberalismo en cuanto ideología y,

después, se examina la especial función del neoliberalismo como factor de la existencia de las Mansiones Chungking.

EL NEOLIBERALISMO

El neoliberalismo se puede definir, muy simple y directamente, como una ideología que hace énfasis en el mercado como árbitro último del valor y propugna porque los Estados ejerzan una restricción mínima del mercado. Como lo escribieron Leitner et al .:

> El neoliberalismo busca articular un imaginario en el que se iguala la libertad con el individuo autónomo y la racionalidad del mercado actúa como el mecanismo mediante el que los individuos responsables pueden aumentar al máximo sus derechos y su riqueza en un mundo sin fronteras [Leitner et al ., 2007, p. 11].

La corriente antropológica predominante y la corriente dominante de las ciencias sociales en conjunto consideran al neoliberalismo como un gran mal. Pierre Bourdieu escribe que, gracias al neoliberalismo, "surge un mundo darwiniano: la lucha de todos contra todos en todos los escalones de la jerarquía [...] La utopía neoliberal tiende a encarnar en la realidad de una especie de máquina infernal" (Bourdieu, 1998). Por su parte, Simon Clarke escribe: "El neoliberalismo ha conquistado las alturas dominantes del poder económico, político e intelectual, todos los cuales explota para hacer realidad el proyecto neoliberal de someter a toda la población del mundo al juicio y la moral del capital" (Clarke, 2005, p. 58). El neoliberalismo se vio empañado por la crisis financiera que aqueja al mundo capitalista industrializado desde 2008, pero al momento de escribir este texto esa ideología sigue siendo la predominante. En casi todos los artículos etnográficos que he leído, el neoliberalismo se describe de una manera enigmáticamente negativa: se dice que representa las fuerzas del capitalismo mundial desenfrenado que destruyen toda posibilidad de resistencia nativa.

Existe una vasta bibliografía teórica sobre el neoliberalismo, sus causas, sus transformaciones y sus efectos (véase Saad-Filho y Johnston, 2005, y Harvey, 2006). Alejandro Colas afirmó que el neoliberalismo "ha sido la apropiación de la 'globalización' como un proceso que denota la diseminación universal, ilimitada e irreversible de los imperativos del mercado en la reproducción de los Estados y las sociedades de todo el mundo" (Colas, 2005, p. 71). Desde hace mucho tiempo, Hong Kong ha sido la línea frontal de ese proceso. J. Watson escribió: "En Hong Kong [...] lo transnacional es local" (Watson, 1997, p. 80). Constantemente se afirma que Hong Kong es la economía más libre del mundo (InvestHK, 2011, e Index of Economic Freedom, 2011), la economía menos limitada por las restricciones de la burocracia estatal. La libertad de la economía de Hong Kong es, en cierto grado, mítica: los urbanizadores y otros magnates tienen, de hecho, una influencia exorbitante en las políticas gubernamentales (Bowring, 2006); sin embargo, el neoliberalismo ha sido la ideología predominante de ese lugar desde hace mucho tiempo (Mathews, Ma y Lui, 2008, pp. 15-17).

Las Mansiones Chungking existen debido en gran medida a la ideología neoliberal que reina en Hong Kong, pero lo que tiene lugar en ese edificio va

en contra de algunas de las observaciones comunes de las teorías sobre el neoliberalismo. Tehranian, escribió: “El sistema del Estado-nación va en contra del hecho de una economía mundial creciente en la que el capital, el comercio y la inversión son móviles, pero las personas se ven obligadas a permanecer dentro de los confines de los territorios de los Estados” (Tehranian, 2004, p. 22). Lo anterior es muy cierto en lo que respecta al mundo en conjunto; sin embargo, las Mansiones Chungking atraen a los comerciantes de todo el mundo debido, precisamente, a que, en el capitalismo barato que se practica allí las relaciones personales son lo único en lo que se puede confiar. Algunos comerciantes africanos comentaron: “Si uno hace pedidos por internet y no viene a verlos, lo robarán”.

Es especialmente el caso de los negociantes que van al sur de China, donde el engaño de los fabricantes es desenfrenado; por ejemplo, en el suministro de prendas de vestir de calidad inferior o de tallas erróneas, a menos que el empresario esté presente para inspeccionar cada detalle del pedido y su envío. El capital, el comercio y la inversión confiables exigen la presencia física del inversionista: los que van a las Mansiones Chungking son aquellos que cuentan con el dinero y los recursos para ir a Hong Kong, gracias a las políticas relativamente laxas de otorgamiento de visas en aquella región administrativa. Esos empresarios poseen el capital para ir a las Mansiones Chungking y comprar las mercancías que les permiten explotar más o menos a sus propios compatriotas.

Santos escribió:

Comúnmente se está de acuerdo en que una de las características principales del periodo de capitalismo desorganizado es una nueva división internacional del trabajo desde el punto de vista del tipo de capital industrial que se desplaza del centro a la periferia, donde se encuentra la mano de obra más barata, para establecer fábricas que producen bienes manufacturados para su exportación al mercado mundial en general [Santos, 2004, p. 297].

Lo anterior también es cierto en lo que respecta al mundo en conjunto y, sin duda alguna, respecto a Hong Kong: ésa fue la razón por la que, en la década de 1990, tantas fábricas de Hong Kong se trasladaron al sur de China: por la búsqueda de mano de obra más barata (véase Smart y Smart, cap. 6); pero, precisamente, ése no es el caso de las Mansiones Chungking: muchos comerciantes africanos provienen de países que ni siquiera están en la periferia del capital industrial internacional, sino en ningún mapa. (Allen y Hamnett, 1995, p. 2).

Esos comerciantes van a las Mansiones Chungking a comprar lo que se podría considerar la “manufactura barata” de China: manufactura que gana en prestigio en el mundo, pero que los empresarios a los que entrevisté en general consideran que no es completamente confiable, si bien es atractiva debido a su bajo precio. Los países africanos a los que pertenecen los empresarios que van a las Mansiones Chungking casi no fabrican nada: esos empresarios compran mercancías que van desde alimentos enlatados (Mauricio) y papel (Zimbabwe) hasta piezas usadas de automóviles (Tanzania y Kenya) y azulejos para la construcción (Mali), pasando por

prendas de vestir, relojes de pulsera y teléfonos celulares (África en general). Las Mansiones Chungking no incluyen a países ricos que envíen sus manufacturas a países pobres, sino, más bien, a países extremadamente pobres que buscan bienes manufacturados de países menos pobres en proceso de desarrollo: no se trata del núcleo de la manufactura desplazado a la periferia, sino, antes bien, de la periferia extrema que busca mercancías de la semiperiferia porque son más baratas.

En todos esos sentidos, las Mansiones Chungking tienen una gran congruencia con el neoliberalismo y, también, una singularidad particular que va en contra de las tendencias predominantes del neoliberalismo, porque representan la globalización desde abajo, antes bien que la globalización desde arriba. Permítaseme explorar ahora algunas de las maneras específicas en que el neoliberalismo, según lo ponen en práctica las políticas del gobierno de Hong Kong, da forma a las Mansiones Chungking.

EL NEOLIBERALISMO Y LA CONFORMACIÓN DE LAS M ANSIONES C HUNGKING

Un hecho destacado que da pruebas del régimen neoliberal de Hong Kong es la facilidad de ingreso a esa región de China en el presente, como antes se mencionó; el gobierno de Hong Kong no aplica una política restrictiva al otorgamiento de visas, en comparación con la mayoría de los demás países industrializados. El neoliberalismo se pone de manifiesto en la manera como el Estado —el gobierno de Hong Kong— permite en gran medida que el mercado funcione sin trabas, simplemente permitiendo el ingreso de la mayoría de los viajeros (Hong Kong es una región prácticamente autónoma de China en lo concerniente a las políticas de inmigración): la mayoría de los comerciantes y los trabajadores ilegales que llegan a las Mansiones Chungking lo hace sin visa, como “turistas”; los agentes de inmigración saben muy bien lo que hacen, dadas las múltiples veces que sellan sus pasaportes, pero, en general, se hacen de la vista gorda.

Ahora bien, no siempre es así, puesto que a algunos trabajadores posiblemente ilegales se les otorgan permisos de estancia más limitados. Además, desde 2005 Hong Kong revocó el ingreso con visa gratuita a los nacionales de Sri Lanka, Nepal, Congo y Bangladesh; la visa gratuita para los nacionales de Nigeria y Pakistán ya había sido revocada años atrás. Esas restricciones han sido impuestas debido en gran medida a la preocupación por el contrabando de drogas (algunos ciudadanos de Nigeria y Nepal se vieron involucrados en incidentes relacionados con embarques de heroína enviados a Hong Kong), algo que ni siquiera las políticas de inmigración orientadas al mercado, como las de Hong Kong, pueden permitir; y también han sido impuestas debido al temor de que Hong Kong se vea inundado por buscadores de asilo, lo cual amenazaría su política de inmigración relativamente abierta.

Ahora bien, pese a lo anterior, por lo general el ingreso a Hong Kong sigue siendo relativamente fácil: aunque, en el caso de las visas de ingreso que los visitantes deben adquirir por anticipado, el trámite debe hacerse en la embajada de China en el país de origen, lo cual puede tardar muchas semanas; por otra parte, si alguien logra obtener el ingreso a Hong Kong a

su llegada al aeropuerto, también puede conseguir, en unas cuantas horas, la visa de ingreso al resto de la China continental en las Mansiones Chungking a través de los servicios de visas baratas que existen allí. En consecuencia, el Estado, ya sea el de Hong Kong o el de China, mantiene cierto grado de control sobre las fronteras, pero el mercado burla esas fronteras o se desplaza hábilmente entre ellas. La situación es muy diferente en Japón, los Estados Unidos o Reino Unido, donde, como antes se mencionó, los turistas del mundo en desarrollo deben adquirir la visa de turista antes de viajar a esos países, so pena de ser enviados inmediatamente de regreso a su país de origen.

Un segundo hecho que da pruebas del régimen neoliberal de Hong Kong es la facilidad con que las transacciones financieras tienen lugar en la ciudad. En China, el cambio de moneda está regulado rigurosamente: en el equivalente de las Mansiones Chungking, en Guangzhou, el edificio Tianxiu, donde es posible encontrar a muchos comerciantes del Medio Oriente y africanos, el cambio de moneda es ilegal, aunque se realiza todo el tiempo. Hace varios años, según me contaron, un cambista ilegal de moneda fue asesinado: lo arrojaron desde el piso superior del edificio después de haberlo despojado de todo el dinero en efectivo. En las Mansiones Chungking, por el contrario, hay 15 o más cambistas legales de moneda y también muchos medios informales alternos para enviar el dinero al país de origen, ya sea Nigeria, Pakistán o incluso Somalia.

Por lo general, las autoridades de Hong Kong también se hacen de la vista gorda en relación con los medios informales de transferencia de dinero, a menos que sea producto de un robo. En la mayoría de los países, los Estados Unidos inclusive, el gobierno busca obtener una tajada de las ganancias de quienes hacen transacciones financieras; por ejemplo en el caso de los impuestos al rendimiento del capital, pero eso no ocurre en Hong Kong, donde el gobierno se mantiene al margen. Un inversionista japonés que trabaja para una importante empresa de corretaje en Tokio viaja a las Mansiones Chungking varios fines de semana al año: los viernes, antes de hacerlo, invierte decenas de miles de dólares estadunidenses en fondos de especulación en un banco local de Hong Kong, porque en Japón el gobierno cobra un impuesto de 20% sobre todos esos tipos de transacciones, mientras que en Hong Kong el gobierno no cobra nada.

Un tercer hecho que constituye una prueba del régimen neoliberal de Hong Kong es que, por lo general, la policía no toma medidas enérgicas en contra de los trabajadores ilegales, como tampoco lo hace en contra de las copias, la prostitución ni ninguna de las violaciones que tienen lugar en las Mansiones Chungking, siempre y cuando no haya denuncias. Lo anterior difiere de lo que Lynne Milgram analiza en el capítulo VII : la autora revela el enorme acoso que la policía de Hong Kong ejerce contra sus compatriotas, los empresarios de Filipinas. Lo anterior puede deberse en gran medida a que la policía no toma medidas enérgicas en el caso de muchas violaciones que tienen lugar en las Mansiones Chungking simplemente porque no son conspicuas, pero tan pronto como los agentes ingresan por la entrada principal del edificio (aunque trabajen en secreto vestidos de civil, siguen siendo fácilmente reconocibles, porque llegan a un lugar al que los chinos de Hong Kong no suelen ir), todo trabajador ilegal presente en el lugar se desvanece, confundiéndose con la multitud.

Es posible que la policía practique la tolerancia neoliberal en las Mansiones Chungking simplemente porque es más fácil aprehender a los infractores de la ley en otros lugares, pero la verdad es que son muy tolerantes con lo que ocurre en las Mansiones Chungking. Un oficial de policía de alto rango entrevistado reveló mucho sobre la manera de operar de la policía. Respecto al trabajo sexual, comentó: “No se puede arrestar a una prostituta simplemente por haraganear. Ni siquiera se le puede hacer preguntas; sólo se puede actuar en caso de una queja. Todo lo que la policía puede hacer es verificar la identificación de esas personas y comprobar si están legalmente en Hong Kong”. En cuanto a la venta de teléfonos celulares, comentó: “El Departamento de Aduanas e Impuestos Internos no hace nada a menos que haya una denuncia. Mientras el engaño tenga lugar únicamente en África, la policía no interviene”. En otras palabras, si tanto el comprador como el vendedor saben que los teléfonos son copias y están satisfechos con la transacción, la policía se mantiene al margen. En lo concerniente a los inmigrantes ilegales, comentó: “Los policías jóvenes detienen a los buscadores de asilo, mientras que los policías viejos les dicen: ‘¿Por qué nos causas problemas? Esas personas tienen derecho a un intérprete y hay que hacer mucho papeleo. ¡Olvídalo!’ ”

La policía entra en las Mansiones Chungking únicamente en caso de que se cometa un crimen obvio, como el robo o el asesinato; de lo contrario, a menos que haya una denuncia sobre la que tenga la obligación de actuar, se mantiene al margen. En Discipline and Punish (1977), Foucault describe el proceso mediante el cual el Estado francés generó la delincuencia y creó la necesidad de instaurar la policía con el propósito de controlar más estrechamente a la ciudadanía. En el contexto de las Mansiones Chungking, lo que se ve es lo contrario: el Estado permite que la policía se mantenga al margen en gran medida con el propósito de que sus residentes hagan sus negocios como siempre, ya sean legales o ilegales. Lo anterior no se debe a ningún sentido de beneficencia respecto de los asiáticos y los africanos —Hong Kong es tan racista como cualquier otro lugar del mundo—, sino simplemente a que aplicar la ley al pie de la letra implica muchos problemas y papeleo, lo cual puede ahuyentar de Hong Kong los beneficios que recibe; así, para la policía es mejor no intervenir, a menos que deba hacerlo, y actúa sólo para combatir el tráfico de drogas, el robo y los altercados violentos; si

hay altercados de este tipo, se presenta en poco más de un minuto, como lo he observado varias veces. Por su parte, la policía de inmigración persigue a quienes tienen visas vencidas; pero, insisto, cuando se trata de otro tipo de problemas la policía no interviene.

Un cuarto factor que da pruebas del neoliberalismo de Hong Kong es que su frontera es tan porosa que deja pasar los bienes de China. Muchos de los vendedores de teléfonos que conocí en las Mansiones Chungking comercian copias de teléfonos celulares llegados de China a través de la frontera interna con Hong Kong y suelen tener empleados ilegales que les llevan los aparatos telefónicos a través de la frontera sin que nadie los moleste. En palabras de un paquistaní: “Sólo aparento estar seguro y los aduanales de Hong Kong nunca me molestan”. La copia de teléfonos es una actividad insignificante en comparación con el contrabando de drogas ilegales o de otros productos perjudiciales para la salud pública que en ocasiones ingresan a Hong Kong; pero tanto los estupefacientes como esos otros productos son confiscados con gran frecuencia. Sin embargo, lo mucho que el gobierno de Hong Kong parece permitir es revelador: por una parte, porque la frontera entre Hong Kong y China es la más concurrida del mundo y, por otra parte, también porque el gobierno de Hong Kong prefiere no actuar enérgicamente. Todos esos hechos reflejan el neoliberalismo en acción y la filosofía del “Estado limitado, mercado fuerte” en funcionamiento en las Mansiones Chungking: permítase que los mercados actúen sin restricciones y que el Estado sólo intervenga, por medio de la policía y las autoridades de inmigración, cuando sea absolutamente indispensable. La ideología liberal en su sentido más amplio.

Ya antes se mostró que la bibliografía de las ciencias sociales describe al neoliberalismo bajo una luz muy negativa; no obstante, en el caso de las Mansiones Chungking, no se puede negar un aspecto positivo de dicho neoliberalismo: muchas personas originarias de naciones más o menos en guerra de todo el mundo acuden a las Mansiones Chungking (India contra Pakistán vienen particularmente a la mente, pero también algunas sociedades convulsionadas por la guerra civil, como Somalia y Sri Lanka y, más en general, los musulmanes y los cristianos, unos y otros presentes en grandes cantidades en las Mansiones Chungking) y no suelen pelearse entre sí, como podrían hacerlo en sus países de origen. Como comentó un pakistaní, refiriéndose a los indios: “No me agradan; no son mis amigos; pero vine a ganar dinero, como también ellos vinieron a ganar dinero. No podemos darnos el lujo de pelearnos”.

Las peleas ocurren de cuando en cuando —entre sijs y musulmanes, entre musulmanes y cristianos, entre indios y pakistaníes, entre nigerianos y otros africanos, entre otros grupos y, por supuesto, también en el seno de los diferentes grupos—, pero son significativamente poco frecuentes. En resumidas cuentas, en comparación con muchas de las sociedades de origen de los comerciantes y los trabajadores, las Mansiones Chungking son un entorno asombrosamente pacífico. Como se mostró antes, la actitud general en este lugar es que la búsqueda de ganancias propicia que las discordias étnicas y religiosas no sean nada más que una distracción desagradable. En ese sentido, se puede afirmar que el neoliberalismo es exitoso: en general, el que quizá sea el entorno más globalizado del mundo no es violento debido a

la búsqueda común de ganancias más o menos legales por todos los que pasan un tiempo en el edificio. El neoliberalismo funciona, en ese caso, como generador de paz global.

Por lo general, las tensiones étnicas son más importantes en la mente de los habitantes y los visitantes de las Mansiones Chungking que las tensiones de clase, las tensiones entre ricos y pobres, las que, asombrosamente, casi nunca parecen presentarse, a pesar de que la brecha entre el rico y el pobre, entre el propietario de una tienda y su empleado ilegal, entre el empresario africano y su compatriota que busca asilo, es muy grande. Un joven trabajador ilegal que conocí solía quejarse de que su patrón, el propietario del restaurante donde trabajaba, lo explotaba, ganaba 20 veces más dinero que él a pesar de que casi no hacía nada, mientras que él tenía que lavar las mesas y los platos todos los días, de las siete de la mañana hasta pasada la medianoche; no obstante, su sueño, según me dijo, era dedicarse a los negocios, ser propietario de un restaurante, como su patrón, y explotar a las versiones futuras de sí mismo. También conocí a un hombre que buscaba asilo y trabajaba ilegalmente para un pariente en un puesto de teléfonos, donde ganaba 2 300 dólares de Hong Kong al mes, mientras que el puesto generaba 100 000 dólares netos y casi todo iba a parar a manos de su pariente. Según me confió, su sueño era liberarse de él y hacer sus propios tratos hasta convertirse en un magnate de los negocios, algo que estaba seguro de poder hacer si tan sólo se esforzara lo suficiente (finalmente, logró llegar a ser un pequeño magnate como vendedor mayorista de teléfonos y gracias a su matrimonio, todo con el propósito de obtener su permiso de residencia, de convertirse en hongkonés; pero por cada historia de éxito como la suya, hay 100 o más de fracaso).

En consecuencia, casi nunca se pone en tela de juicio el sistema en sí, con todas sus desigualdades, sino únicamente el lugar de cada cual en él. ¿Por qué? Porque, los que acuden a las Mansiones Chungking no son intelectuales, sino trabajadores que se esfuerzan por ganarse la vida; no corresponde a ellos poner en tela de juicio el mundo en el que se encuentran, sino hacer todo lo que pueden dentro de sus estructuras para salir adelante. Una segunda razón es que, por el hecho de que ellos (o sus padres o sus abuelos) pudieron abordar un avión o un barco y llegar a un lugar a miles de kilómetros de su lugar de origen, todos los que acuden a las Mansiones Chungking se encuentran entre los miembros exitosos de sus sociedades de origen. Las Mansiones Chungking son básicamente un “club de individuos exitosos del Tercer Mundo”, incluidos los de los sectores más bajos. En consecuencia, los supuestos básicos de quienes acuden a las Mansiones Chungking tienden a corresponder al paradigma neoliberal que los ha beneficiado: aunque sean explotados, son ganadores, no obstante, en el juego mundial de la acumulación de dinero y poder. Es muy poco probable que los pobres de las Mansiones Chungking lleguen a ser ricos, y que los trabajadores ilegales obtengan la residencia en Hong Kong. Y, probablemente, las solicitudes de quienes buscan asilo serán rechazadas, pero tanto los pobres como los ricos aceptan los supuestos neoliberales básicos de las Mansiones Chungking.

Las verdaderas víctimas de las Mansiones Chungking pueden no ser quienes trabajan en los lugares menos favorables del edificio, por conmovedoras que

puedan ser sus historias, sino quienes lo hacen en el país de origen de los comerciantes que compran los chapuceros productos de los empresarios de este lugar, a precios inflados; sus voces no se escuchan en las Mansiones Chungking, pero es posible conocer opiniones diversas que afirman o niegan la explotación de esos consumidores. Un empresario afirmaba respecto de los teléfonos celulares: “En mi país, la gente pobre no puede darse el lujo de comprar teléfonos de marca, pero les gusta la posición que les da uno de marca copiada. Saben lo que están comprando y que sólo funcionará durante un mes o dos”. Otro comentaba: “Vendo teléfonos copiados en la zona rural de mi país, nunca en las ciudades. Nunca volveré allá, así que, ¿a quién le importa?”; pero otro expresó un punto de vista más optimista: “Claro que estamos ayudando al país con nuestro comercio. Antes, sólo muy pocas personas tenían teléfonos celulares, pero ahora casi todo el mundo los tiene. Por eso les llevamos esos teléfonos”. Esos comerciantes, como los de todas partes, cobran todo lo que el mercado pueda soportar y dedican poco tiempo a pensar en la justicia mundial.

En lo concerniente a la evidente explotación en el entorno del edificio, las Mansiones Chungking no se diferencian sustancialmente del resto de Hong Kong o de China: se puede ver en ellas las mismas brechas entre ricos y pobres. La única diferencia es que es más visible: en lugar de la explotación de las grandes compañías transnacionales sin rostro, se permite la explotación que ejerce cada uno de los empresarios cuyos rostros pueden conocer muy bien los explotados. Si los que se encuentran en los peldaños más bajos de la jerarquía de las Mansiones Chungking realmente supieran que nunca podrán salir de la pobreza, es probable que se levantarían airados en contra de sus explotadores; pero no lo saben o, en cualquier caso, deciden no saberlo, por lo que el refugio neoliberal de las Mansiones Chungking sigue adelante tan pacífico como siempre, como un laboratorio de prolíficos motores de la globalización desde abajo.

C ONCLUSIÓN : LAS M ANSIONES C HUNGKING , EL NEOLIBERALISMO Y LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

En este capítulo he argumentado que los nodos de la globalización desde abajo tienen poca representación en el mundo industrializado porque ese mundo excluye en gran medida a los individuos provenientes del mundo en desarrollo y aplica rigurosamente sus códigos legales, lo cual dificulta el comercio informal; pero las Mansiones Chungking son una excepción: en la acaudalada ciudad de Hong Kong, constituyen un floreciente centro de la globalización desde abajo.

Asimismo, he argumentado que las Mansiones Chungking pueden florecer debido a la historia particular del edificio y gracias al surgimiento de China como central económica de la globalización desde abajo, pero especialmente gracias al neoliberalismo de Hong Kong, neoliberalismo que ha permitido la existencia de las Mansiones Chungking. A diferencia de lo que ocurre en otras sociedades del mundo industrializado, los individuos procedentes del mundo en desarrollo pueden ingresar fácilmente a Hong Kong y las transacciones financieras pueden llevarse a cabo también con suma facilidad. La policía se mantiene al margen en el caso de las infracciones menores de la ley y la frontera con el resto de China suele ser muy porosa.

En consecuencia, el neoliberalismo permite la búsqueda de la riqueza sin los estorbos de los conflictos étnicos, nacionalistas o de clase; en resumen, el neoliberalismo sí funciona en ese lugar. Ahora bien, saber si también funciona para los lejanos compradores de las mercancías que pasan por las Mansiones Chungking es harina de otro costal; pero gracias a la ideología del neoliberalismo, se ha logrado que el edificio sea más pacífico que lo que sería sin dicha ideología.

En la introducción de este libro argumentamos que la globalización desde abajo, frecuentemente arraigada en las estructuras sociales, culturales y políticas, y en la vida de quienes la practican, puede diferir del capitalismo desenfrenado de la globalización desde arriba; pero también hemos argumentado que quienes practican la globalización desde abajo realmente están "neoliberalizando" a aquellos que encarnan la globalización desde arriba debido a su habilidad para seguir los senderos del mercado mundial sin los impedimentos de las restricciones del control estatal, lo cual es evidente en las Mansiones Chungking. Las conexiones familiares y sociales con frecuencia son estrechas, por ejemplo, entre los trabajadores temporales de Calcuta, que trabajan para sus familias extendidas que se encuentran en su país de origen, los comerciantes africanos que llevan en sus bolsillos la fortuna familiar para incrementarla, o perderla, y los pakistaníes del mismo barrio natal que son ahora patrón y empleado en un puesto de teléfonos de las Mansiones Chungking. Al mismo tiempo, esos pequeñísimos empresarios de la globalización desde abajo casi siempre pueden burlar a los agentes de la globalización desde arriba: la policía secreta, los agentes aduanales y los detectives privados contratados por Nokia por lo general salen con las manos vacías en su búsqueda de actividades y productos ilegales.

Con todo, esos habitantes de la globalización desde abajo son, finalmente, los perdedores: los empresarios descritos en este y en los demás capítulos del libro son como ratones que roen las migajas caídas de las mesas de los reyes. En las Mansiones Chungking, la riqueza acumulada por sus comerciantes y empresarios es una gotita en un balde, en comparación con las enormes sumas que fluyen en los rascacielos del distrito central, al otro lado del puerto de Hong Kong. Ese mundo de riqueza es tanto la fuente como el beneficiario último del neoliberalismo de Hong Kong: un mundo al que ninguno de los asiduos a las Mansiones Chungking puede tener la esperanza de entrar.

Con frecuencia se afirma a voz en cuello que vivimos en una era de neoliberalismo mundial, pero es asombroso que ese neoliberalismo permita la globalización del capital y no la de la mano de obra: "Hoy en día, se pide a los trabajadores de todos los países que acepten la globalización continua, una globalización en la que el capital es libre de ir a donde le venga en gana; de acuerdo con eso, los emigrantes deben tener la misma libertad" (Bacon, 2008, p. 261; véase también Hayter, 2004, p. 3). En esa situación, según parece, las ideologías del neoliberalismo son acatadas siempre y cuando permitan que los ricos se hagan más ricos y los pobres sigan siendo pobres y sirven para que el mundo industrializado pueda justificar su continua explotación del mundo en desarrollo. Como se ha visto, las Mansiones Chungking son un lugar del mundo industrializado donde se permite en

cierta medida la globalización de la mano de obra, pero eso se debe, en parte, a que este lugar es una isla étnica en medio de la Hong Kong china: gracias a que los trabajadores del mundo en desarrollo que viven en Hong Kong se mantienen separados de los chinos, que constituyen 94% de la población de aquella región administrativa (muchos de los cuales jamás pensarían entrar en las Mansiones Chungking), eso los hace tolerables, pero invisibles para la vasta mayoría.

Por definición, el neoliberalismo nunca es justo, porque inevitablemente representa a los ricos que se enriquecen a expensas de los pobres; no obstante, se podría imaginar un neoliberalismo mundial más justo e incluyente, un neoliberalismo que favorezca no sólo el movimiento del capital sino también el de los trabajadores. Últimamente, muchos críticos sociales (Pecoud y Guchteneire, 2007; Hayter, 2004; Marfleet, 2006, y Bacon, 2008) han pugnado por que el régimen mundial de control de pasaportes nacionales sea abolido para permitir que el mercado sea el único que decida a dónde podrían ir los trabajadores de todo el mundo en busca de oportunidades de empleo y riqueza. Si se diese ese paso radical, entonces los regímenes de inmigración que han sido fundamentales para los Estados durante los pasados 100 años desaparecerían y habría un flujo generalizado de pobres a las ciudades de los ricos en busca de libertad o trabajo, lo cual, sin duda alguna, provocaría un caos inicial, pero, quizá, finalmente, también generaría una mayor prosperidad e igualdad mundiales.

Los costos y los beneficios últimos de las fronteras abiertas son una cuestión importantísima que no es posible explorar en este breve capítulo; pero, ¿cuál sería el efecto de las fronteras abiertas en la globalización desde abajo? No sería la salvación y, sin duda alguna, seguiría habiendo mucha explotación; pero serviría para abrir una brecha en el muro que separa el mundo industrializado del mundo en desarrollo, la globalización desde debajo de la globalización desde arriba. En ese sentido, al menos parece posible que, en su libertad relativa del control estatal, las Mansiones Chungking, una isla de decrepitud en el corazón turístico de Hong Kong, sea una ventana al futuro del mundo: una ojeada a la manera como la globalización desde abajo puede modelar cada vez más no sólo el mundo en desarrollo sino también el mundo industrializado como un futuro para todos. Ese mundo, aunque sin duda alguna explotador, podría ser mejor que en el que vivimos ahora.

BIBLIOGRAFÍA

Allen, J., y C. Hamnett (1995) (coords.), A Shrinking World? Global Unevenness and Inequality , Oxford University Press, Oxford.

Bacon, D. (2008), Illegal People: How Globalization Creates Migration and Criminalizes Immigration , Beacon Press, Boston.

Bourdieu, P. (2007), “The Essence of Neoliberalism: Utopia of Endless Exploitation”, Le Monde Diplomatique , diciembre de 1998; edición en inglés: http://mondediplo.com/ (consultado el 7 de julio).

Bowring, P. (2006), “Economic Freedom? It Depends where you Stand”, International Herald Tribune , 9 de enero.

Clarke, S. (2005), “The Neoliberal Theory of Society”, en A. Saad-Filho y D. Johnston (coords.), Neoliberalism: A Critical Reader , Pluto Press, Londres.

Colas, A. (2005), “Neoliberalism, Globalisation and International Relations”, en A. Saad-Filho y D. Johnston (coords.), Neoliberalism: A Critical Reader , Pluto Press, Londres.

Foucault, M. (1977), Discipline and Punish: The Birth of the Prison , trad. por A. Sheridan, Pantheon Books, Nueva York.

Harvey, D. (2006), A Brief History of Neoliberalism , Oxford University Press, Nueva York.

Hayter, T. (2004), Open Borders: The Case against Immigration Controls , 2ª ed., Pluto Press, Londres.

Immigration Department (2011), The Government of Hong Kong, Special Administrative Region, http://www.immd.gov.hk/ehtml/hltvisas_4.htm (consultado el 30 de agosto).

Index of Economic Freedom (2011), http://www.heritage.org/index/ (consultado el 30 de agosto).

InvestHK. (2011), The Government of Hong Kong, Special Administrative Region, bap:// http://www.investhk.gov.hk/static/whyhk/world-s-freest-economy-free-trade-hong-kong-free-market-economy-en.html (consultado el 30 de agosto).

Leitner, H., J. Peck y E. Shephard (coords.) (2007), Contesting Neoliberalism: Urban Frontiers , Guilford, Nueva York.

Lin, G. C. S. (1997), Red Capitalism in South China: Growth and Development of the Pearl River Delta , University of British Columbia Press, Vancouver.

MacGaffey, J., y R. Bazenguissa-Ganga (2000), Congo-Paris: Transnational Traders on the Margins of the Law , Indiana University Press, Bloomington.

Marfleet, P. (2006), Refugees in a Global Era , Palgrave MacMillan, Houndsmill.

Mathews, G. (2007), “Chungking Mansions: A Center of ‘Low-End Globalization’ ”, Ethnology , XLVI(2), pp. 169-183.

———, E. K. W. Ma y T. L. Lui (2008), Hong Kong, China: Learning to Belong to a Nation , Routledge, Londres.

Mathews, G. (2011), Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong , University of Chicago Press, Chicago.

Nordstrom, C. (2007), Global Outlaws: Crime, Money, and Power in the Contemporary World , University of California Press, Berkeley.

Pecoud, A., y P. Guchteneire (coords.) (2007), Migration without Borders: Essays on the Free Movement of People , UNESCO , París/Berghahn, Nueva York.

Saad-Filho, A., y D. Johnston (2005), Neoliberalism: A Critical Reader , Pluto Press, Londres.

Santos, B. S. (2004), “Transnational Third Worlds”, en J. Friedman y S. Randeria (coords.), Worlds on the Move: Globalization, Migration, and Cultural Security , I. B. Tauris, Londres.

Shadbolt, P. (2009), “Where Africa Goes to Buy its Mobile Phones”, Financial Times , 31 de enero.

Stalker, P. (2008), The No-Nonsense Guide to International Migration , New Internationalist Publications, Oxford.

Stoller, P. (2002), Money Has no Smell: The Africanization of New York City , University of Chicago Press, Chicago.

Tehranian, M. (2004), “Cultural Security and Global Governance: International Migration and Negotiations of Identity”, en J. Friedman y S. Randeria (coords.), Worlds on the Move: Globalization, Migration, and Cultural Security , I. B. Tauris, Londres.

Watson, J. (coord.) (1997), Golden Arches East: McDonald’s in East Asia , Stanford University Press, Stanford.

White, B. S. (1994), Turbans and Traders: Hong Kong’s Indian Communities , Oxford University Press, Nueva York.

V. LOS ILEGALISMOS Y LA CIUDAD DE SÃO PAULO

VERA DA S ILVA T ELLES

DORALICE

Doralice, de 40 años de edad, vive en las orillas de São Paulo, Brasil, con su esposo y su hijo, así como con su madre, un hermano y un sobrino. Durante el día trabaja como sirvienta en tres casas diferentes, pero sus ingresos son irregulares. Como es una cocinera muy alabada por su familia, hubo una época en que decidió vender pan y bollos que preparaba durante el día y ofrecía todas las noches cerca de un hospital, en un puesto improvisado en la furgoneta de su esposo. La empresa no fue muy afortunada, por lo que, después de unos meses, la abandonó.

Con todo, Doralice es una mujer muy trabajadora que no pierde ninguna oportunidad de ganar más para su familia y, por lo tanto, no duda, por ejemplo, cuando se le presenta la oportunidad de poner un quiosco de discos compactos pirata en un barrio cercano a su casa. Es un punto de venta al menudeo más bien modesto, pero que pone en actividad redes de todos tipos, empezando por los muchachos de una favela vecina a los que recurre para que vendan durante el día mientras ella va a trabajar; también hay una mezcla variopinta de intermediarios que pasan por el vecindario, pero que

desborda en gran medida los límites locales: un pariente cercano se puso en contacto con un comerciante de CD , un tipo oscuro con relaciones sospechosas que tiene un “estudio” sombrío donde copian los CD y donde los comerciantes compran sus productos, en un negocio que ya se ha expandido ampliamente y está presente en toda la ciudad. Doralice no puede detallar el camino que recorren los CD antes de llegar a su modesto punto de venta: podría decirse que, a partir de cierto punto, ese camino es “borroso”.

Doralice sabe muy bien cómo es la vida y es consciente de que no podría establecer su negocio en un sitio más prominente y más rentable. Le pregunté por qué no elegía un lugar más rentable que le diera acceso a los “proveedores”, acceso que las relaciones de confianza y los lazos estrechos con la familia le garantizarían más ganancias . La respuesta fue clara: no tendría el capital para pagar los impuestos o para sobornar a la policía y mucho menos para compensar las pérdidas en caso de verse inmiscuida en una redada policiaca. Sea lo que fuere, Doralice carece de la influencia necesaria para tratar con los representantes que infestan los negocios informales o ilegales y que ejercen el poder del chantaje y la extorsión, lo cual define en gran medida la manera como esos mercados están organizados y distribuidos en los espacios urbanos (Misse, 2006), y, consecuentemente, debe contentarse con los míseros ingresos de un pobre quiosco establecido en una zona pobre. Sus ganancias son realmente míseras y poco confiables, porque con mucha frecuencia los proveedores o los intermediarios desaparecen, ya sea por haber sido arrestados o porque cayeron víctimas del mundo perverso y violento de la protección del mercado, o porque las relaciones de confianza desaparecieron (debido a traiciones, disputas o deslealtad) en algún lugar de esa red en la que se establecen las conexiones entre los puntos de las zonas más pobres de la ciudad y el sistema de circuitos de una riqueza cada vez más globalizada. De hecho, finalmente ésa fue la razón por la que renunció a ese negocio.

Sin duda, Doralice está lejos de ser una empresaria. Lo que hacía no era más que un trabajo casual, uno entre muchos otros medios para hacer frente a las urgencias de la vida. Así, por ejemplo, en épocas difíciles, no duda en recurrir a una extensa red que opera conforme a los dictados del mercado fraudulento de recetas para obtener los medicamentos de los que depende la vida de su esposo. Esos medicamentos pasan por las grandes farmacias de la región, rentables para los que inventan métodos (farmacéuticos y dependientes que las atienden, mientras los oficiales se hacen de la vista gorda) para que la compraventa de las recetas sea un recurso que ayuda a complementar los salarios extremadamente bajos que paga el mercado de trabajo formal. Doralice llegó a familiarizarse tanto con el mercado negro de las recetas que, en ocasiones, ella misma actúa como intermediaria o corredora para ganar unos cuantos reales más cada vez que un vecino afligido (casi siempre mujeres, raramente hombres) recurre a sus “conocimientos” y a sus “relaciones” para solucionar un problema doméstico urgente. En otras ocasiones y en otras circunstancias, Doralice no encuentra razones morales para rechazar la oportunidad que le ofrece un conocido y vecino de confianza de meter un pedido de “harina” en su bolso de mano, subir a un autobús, cruzar la ciudad y, discretamente, llevar la mercancía a su destino, por lo cual obtiene una ganancia modesta, pero que tendrá un

gran efecto benéfico en el presupuesto familiar. Como ella misma dice: “No estoy haciendo nada malo; no robo ni mato”; sólo está haciendo lo que puede en esa situación, como en muchas otras circunstancias de su vida.

Podría haber mucho más qué decir respecto de las rutas que sigue esa no muy sumisa ama de casa, pero dejémosla aquí, para examinar las cuestiones más generales que se ponen de manifiesto en su historia. El seguimiento del camino que siguen CD , estupefacientes y recetas fraudulentas con los que Doralice comercia momentáneamente es un empeño que podría llenar todo un programa de investigación; que podría llevarnos a través de los hilos de las redes superpuestas de que está hecho en la actualidad el mercado informal y nos permitiría reconstruir la cadena de conexiones que define los cauces por los que viajan esas mercancías, así como llevar a cabo una etnografía de las negociaciones prácticas que tienen lugar en esos puntos donde se concentran las relaciones y las mediaciones.

El hecho es que la vida social actual aparece impregnada de un universo creciente de ilegalidad que pasa a través de los circuitos de la economía informal en expansión, de la ciudad también en expansión y del comercio de mercancías ilegales y el tráfico de drogas y sus flujos globalizados, con sus ramificaciones en las redes sociales y en las prácticas urbanas. Éstas son las razones de que la historia de Doralice sea de interés: representa un juego que se desarrolla en las escalas que se superponen y se entretejen en la “movilidad social lateral”, para proponer un argumento, que se planteará en las páginas siguientes, de ese personaje urbano, cada vez más común en nuestras ciudades, que se mueve en las borrosas fronteras entre lo informal y lo ilegal a lo largo de las rutas entre el trabajo incierto y los medios de supervivencia, adaptándose al momento y a las circunstancias.

Por cierto, siempre es posible decir que esa situación no es nada nuevo, sino simplemente una repetición de lo que siempre ha estado presente en nuestras ciudades; sin embargo, sería poco lo que entenderíamos de lo que ocurre si creemos que situaciones como las descritas antes son sólo un ejemplo de los “apremios” que siempre hemos conocido en el caso de las personas que padecen la pobreza. A partir de ese tipo de situaciones (y de muchas otras), es posible discernir los perfiles de un mundo urbano modificado y redefinido por las formas contemporáneas de producción y circulación de la riqueza que ponen en actividad los diversos circuitos de la economía informal y son procesadas en unas fronteras inciertas e informales, ilegales y, también, ilícitas.

El hecho es que las relaciones ambiguas entre lo legal, lo ilegal y lo ilícito generan un fenómeno transversal en la experiencia contemporánea. Recientemente, muchos investigadores han llamado la atención sobre la transitividad de lo informal, lo ilegal y lo ilícito, con la preocupación, más o menos explícita, por distinguir la naturaleza de las transgresiones que tienen lugar en la economía informal.

Sabemos muy bien que esa transitividad traza la historia de nuestras ciudades, para no mencionar las circunstancias históricas que han predominado en el mercado informal siempre en expansión; sin embargo, permítaseme colocar la situación brasileña en relación con otro conjunto de

referencias. En la primera parte de este capítulo, basado en una investigación hecha en Europa, se analiza la metáfora “la ciudad es un bazar” pues se considera que la economía de bazar es un medio para comprender las fronteras, por un lado, de lo legal, lo formal y lo lícito y, por el otro, de lo ilegal, lo informal y lo ilícito. En la segunda parte se sitúa y se describe esa situación como se presenta en São Paulo.

LAS INCIERTAS FRONTERAS DE LO INFORMAL , LO ILEGAL Y LO ILÍCITO

Ruggiero y South (1997) recurrieron a la metáfora del bazar —“la ciudad es un bazar”— para describir las intersecciones de los mercados formales con los informales, ilegales o ilícitos, como se formaron a partir de 1980 en los centros urbanos de las principales ciudades del capitalismo contemporáneo. La metáfora evoca la otredad del “orientalismo” asociado con el bazar, para llamar la atención sobre el hecho de que el “bazar” se encuentra ahora incrustado en el corazón de los países del capitalismo moderno. Desde el punto de vista de esos autores, la ciudad está donde se expande una amplia zona gris que vuelve inciertas e indefinidas las fronteras entre el empleo precario y el temporal, los medios de supervivencia y las actividades ilegales o criminales. Las figuras de los trabajadores urbanos contemporáneos viajan en las porosas fronteras entre lo legal y lo ilegal, entre lo formal y lo informal, para aprovechar, en forma discontinua e intermitente, las oportunidades legales e ilegales que coexisten y se superponen en los mercados de mano de obra. Tal es la “movilidad lateral” que definen los autores en el caso de los trabajadores que oscilan entre unos empleos mal pagados y las actividades ilícitas, entre el desempleo y el tráfico callejero menor, sorteando cada situación en un contexto de aceptabilidad moral de sus decisiones. Eso es lo que caracteriza al bazar urbano: la intersección de los mercados irregulares con los ilegales, la mezcla de lo legal y lo ilegal y el desplazamiento permanente de sus fronteras.

Según esos autores, el “bazar urbano” empezó a tomar forma a mediados del decenio de 1990. En el caso de Inglaterra y los Estados Unidos fue un momento crucial para que los gobiernos conservadores redujeran los derechos y los beneficios sociales de los trabajadores y fue el punto de partida de una nueva precariedad del trabajo y de la redefinición de los mercados de mano de obra urbanos. En términos generales, los años de restructuración productiva y de las relaciones de empleo flexibles llegaron a su fin y, finalmente, hicieron desaparecer para muchos las diferencias entre el trabajo, el desempleo y los medios de supervivencia. De la misma manera, lo “informal” se instaló en el centro dinámico de los procesos de producción y expandió el proceso de las redes de subcontratación y las diversas formas de trabajo precario e incierto, siempre en las poco claras fronteras entre lo legal y lo ilegal y, también, entre lo ilícito y lo criminal, cuando implica la trata de seres humanos para la miríada de talleres clandestinos que impregnan esos circuitos productivos (Ruggiero, 2000).

También fueron años en los que las escalas de las actividades ilegales cambiaron, dado que estas últimas se internacionalizaron y se reorganizaron en formas polarizadas, por un lado, en las empresas ilegales, en especial el tráfico de drogas relacionado con el crimen urbano común y, por el otro, en los pequeños vendedores callejeros que operan en los márgenes de la

economía de los estupefacientes y pasan su vida en las calles y en la cárcel. Estos últimos son los “trabajadores pobres” de las drogas, que multiplican el grado en que esa venta al menudeo se expande e incluye la dinámica urbana: la modulación criminal del capitalismo posfordista y el crimen “justo a tiempo”, como lo definió Ruggiero (2000), que responden a la variabilidad, las fluctuaciones y los diferentes lugares de los mercados. En ese sentido, las actividades ilícitas —no sólo el tráfico de drogas— dan lugar al surgimiento de economías urbanas en los puntos de intersección con la expansión de los mercados irregulares y la multiplicación de las oportunidades para el movimiento de mercancías y productos de origen dudoso que son comerciados en un juego multiforme de interacciones sociales independientes de su origen legal, ilegal o ilícito.

Sin duda, las interrogantes que plantean esos autores están lejos de solucionar un problema analizado por una vasta bibliografía sobre la economía de los estupefacientes en sus diversas dimensiones, escalas y formas de emplazamiento; pero ésa no es realmente la cuestión que importa en este análisis; antes bien, lo que interesa es retener el marco en el cual esos autores presentan sus interrogantes, es decir, considerar que la ciudad —el bazar urbano— es el marco de referencia para establecer los mercados ilegales en sus interacciones con la dinámica urbana.

LAS FORMAS CONTEMPORÁNEAS DE PRODUCCIÓN Y CIRCULACIÓN DE LA RIQUEZA

Hoy en día, la noción redefinida de la “economía del bazar” (véase Geertz, 1979, referencia casi exigida por los autores que actualmente recurren a esa noción) circula entre los investigadores que llevan las situaciones descritas por Ruggiero y South a un plano diferente. Provoca el interés en la metáfora del bazar para describir las ciudades contemporáneas y representa una perspectiva desde la que se considera que la ciudad es el marco de trabajo para analizar sus procesos en curso. Eso es lo que permite poner en perspectiva y dialogar respecto de las investigaciones que abordan los diversos circuitos y redes de tamaño variable que constituyen las llamadas economías subterráneas de los suburbios franceses, la superposición de actividades y mercados callejeros informales en los cuales los flujos de dinero, mercancías, bienes de procedencia ilícita y, también, drogas, interactúan en un complejo sistema de comercio, se insertan en un juego de relaciones sociales y consisten en la dinámica urbana que se desborda sobre las estrechas fronteras de los llamados quartiers sensibles (barrios sensibles) (Kokoreff, 2004). También circula la noción de la “segunda gran transformación”, para emplear el término que Palidda (2002) aplicó a los centros industriales italianos que están transformando a la moderna e industrializada ciudad de Milán, plagada ahora de todo tipo de delito del que depende la inmigración ilegal y de la amplia circulación de mercancías de contrabando y pirata, entonces provenientes principalmente de China y del sudeste de Asia, y las nebulosas relaciones entre lo ilegal, lo informal y lo ilícito que siguen al proceso de subcontratación en el extranjero o de desplazamiento de las plantas de producción industrial al extranjero.

Por lo demás, los estudios en que se aborda la exigencia de nuevas formas migratorias arrojan luz sobre otro vector de la formación de la “economía de

bazar” en el sendero de otras dimensiones de reconfiguración del capitalismo contemporáneo. En el contexto francés, Michel Peraldi (1999 y 2002) recurre a esa noción para abordar la dinámica urbana redefinida bajo el impacto de la circulación de mercancías y riqueza que sigue los amplios circuitos de la emigración en los cuales están estructuradas las redes transnacionales de proliferación del pequeño comercio. Se trata de redes que cruzan fronteras, enlazando los centros comerciales, diseminadas a través de diversos puntos del mundo establecidos conforme a varios modelos del llamado mercado informal que se expande en los centros urbanos del Primer Mundo. Ése es especialmente el caso de las ciudades fronterizas, situadas en los puntos de conexión entre esos circuitos, muchas de ellas ubicadas en los puntos de llegada de las anteriores oleadas de migración, y que ahora han sido redefinidas en esa cartografía mutante del mundo contemporáneo.

Los senderos para el movimiento de mercancías destinadas a los mercados populares de los centros urbanos trazan las redes transnacionales de intercambios informales en las porosas fronteras entre lo legal y lo ilegal, siempre en contacto con los mercados ilegales (de estupefacientes, de armas y de seres humanos). Junto con lo que se podría denominar la migración de la pobreza (la tragedia de los inmigrantes ilegales), se pueden ver formas de migración sin la intención de establecerse en los países de destino en las que participan hombres y mujeres que se desplazan entre países y regiones, dependiendo de las circunstancias y las oportunidades de empleo y comercio: las “hormigas de la globalización” o “los nuevos nómadas de la economía subterránea”, como lo expresó Tarrius (2002), es decir, esos pequeños comerciantes que practican lo que Peraldi llama el commerce à la valise (“comercio en maleta”, como el que practican los sacoleiros de Brasil, así como los compradores africanos de teléfonos celulares en Hong Kong y Guangzhou, comerciantes que transportan las mercancías en sacos o maletas llenas de productos adquiridos en otros lugares) y que están insertos en los mecanismos comerciales transnacionales que enlazan los productos del Norte con los consumidores del Sur (véase Peraldi, 2007). Muchos de ellos son independientes, mientras que otros operan bajo la férula de comerciantes bien establecidos en almacenes mercantiles, algunos como vendedores al mayoreo que movilizan a las “hormigas” para el suministro de productos que posteriormente son negociados en otros lugares. Esas poblaciones itinerantes operan en redes más o menos extensas, siguiendo “los territorios circulatorios” (Tarrius, 2002) tejidos por la familia y los lazos con el vecindario (núcleos sedentarios de las anteriores oleadas de emigración), anclados en las diversas ciudades y pueblos por los que pasan las personas y los productos.

Los senderos mencionados son rutas de emigración transnacional que permiten el movimiento de bienes y mercancías, que no llegarían a los mercados callejeros del Norte o el Sur sin esos emigrantes. Ese es el argumento expuesto por Alain Tarrius (2007): los grandes actores económicos de la globalización movilizan a los pobres como consumidores, clientes y contrabandistas al margen de las reglas y los tratados comerciales oficiales, lo cual permite que los productos lleguen a los países pobres y a la gente pobre de los países ricos. Así, por ejemplo, se pueden ver miles de productos de consumo, como aparatos electrónicos (videocámaras,

computadoras portátiles, aparatos reproductores de música y de discos de video [DVD], etc.), que llegan de China e inundan Dubai, para diseminarse por toda Europa oriental y llegar a las fronteras alemanas y francesas gracias a los cientos de afganos, iraníes, georgianos y otros, todos "vencidos en las guerras" que diezmaron a los países caucásicos en épocas recientes. Esos "nuevos nómadas", esas poblaciones "en exceso", siguen las redes sociales tejidas sobre las huellas de las diásporas anteriores o recientes, y son los portadores de la pericia circulatoria (ya sea, por ejemplo, para pasar a través de las fronteras o burlar las restricciones, los controles y los impuestos), lo que hace de ellos grandes jugadores en la transferencia internacional de mercancías.

La pericia circulatoria, según sugiere Tarrius, concuerda con "un proyecto de globalización salvaje", porque está fuera de los límites de los Estados: "Para llegar a los rincones más lejanos del planeta, se despojan las mercancías provenientes de esos lugares de las fluctuaciones aleatorias de las políticas nacionales" (Tarrius, 2007, p. 180). Existen varias formas de contrabando en las que participan "las hormigas de la globalización", y asimismo tiene lugar un incremento de las prácticas de falsificación y piratería, que se han generalizado en todas partes, frecuentemente con la complicidad y el fomento de las compañías fabricantes de productos originales, debido a que están interesadas en que los nombres de sus marcas tengan una circulación más amplia con el propósito de expandir más sus mercados en esa especie de frontera en expansión del capital a los terrenos de los "pobres", lo cual incrementa aún más los mercados de consumo actuales a través de todo el mundo. En los últimos años, la importancia de China como proveedor de miles de productos a precios muy bajos cambió la escala de esos procesos, reorganizó las rutas transnacionales de circulación de las mercancías y rediseñó la cartografía de los mercados urbanos y los centros de comercio popular en los circuitos que enlazan a esos lugares (Pliez, 2010; véase también los capítulos de Pliez, Mathews y Yang en este volumen).

Las redes transnacionales por las que transitan las mercancías y las personas generan las condiciones para la circulación de productos que no llegarían a esos mercados en otra situación, debido a la confiscación, a las prohibiciones, a los controles fronterizos y a las diferencias de ingresos y riqueza que hacen difícil, si no imposible, tener acceso a esas mercancías y bienes. En otras palabras, en la realidad esos mercados se alimentan de los obstáculos y las prohibiciones relacionados con el movimiento de mercancías entre países, independientemente de los reglamentos y las leyes que codifican las regulaciones en cada país. En ese caso es en el que se especifica el significado del "bazar contemporáneo". No se trata tanto de acuerdos verbales (tratados informales, reglas de confianza, confiabilidad de la palabra empeñada) ni de la telaraña de relaciones que los caracteriza, sino de la habilidad de superar y burlar las fronteras y las diferencias que marcan (e impiden) el movimiento entre países. Toda la telaraña de relaciones se desencadena y toda la gama de la pericia relacionada con el movimiento se activa en los pliegues de lo legal y lo ilegal, en los pliegues de las fronteras políticas y los territorios de circulación por los que pasan: cohecho de los agentes aduanales, documentos falsos, tratos turbios con las autoridades fiscales y la policía, venta de influencias, compra de protección,

tratos con los conductores de camiones, etc. En ese sentido Peraldi recurre al término de “economía de bazar”, una expresión que reúne tanto a los comerciantes establecidos en sus puestos como a los vendedores callejeros, los sacoleiros y los consumidores, así como la telaraña de relaciones que se despliega en la red de intermediarios y mediaciones, para lo cual las negociaciones tienen lugar en los pliegues de lo legal y lo ilegal, lo formal y lo informal. Cada espacio de esa telaraña permite el movimiento de las mercancías. Esos actores se encuentran en situaciones relacionales, a las que se recurre para negociar constantemente la “aceptabilidad moral de su conducta” en una situación que “hace posible la coexistencia de la legalidad con la ilegalidad y el cambio permanente de sus límites” en función de las “negociaciones, siempre llevadas a cabo en lugares públicos o privados, según que los intercambios mercantiles sean públicos o privados” (Peraldi, 1999, p. 56). [1]

El tema mencionado ayuda a comprender mejor la idea del bazar contemporáneo que fue el punto de partida. Es necesario tomar en consideración dos aspectos. En primer lugar, si es cierto que existe porosidad de las fronteras entre lo legal y lo ilegal, entre lo formal y lo informal, entonces también es cierto que el paso a través de esas fronteras no es simple; si bien es cierto que existe transitividad entre esas dimensiones, eso no significa que la frontera no esté diferenciada. En esos pliegues se encuentran los acuerdos políticos —corrupción, extorsión, represión, violencia, mercados de protección— que permiten la circulación generalizada de bienes y de mercancías y poblaciones itinerantes. En otras palabras, a diferencia de lo que sugiere la metáfora de los flujos, los espacios no son llanos y se podría decir que lo que resulta interesante de observar son sus bordes ásperos, puesto que en torno de ellos orbita el rostro político del “bazar contemporáneo”.

Lo anterior pone de relieve, a una escala más general, la cuestión que Michel Misse tomó en consideración cuando analizaba la dinámica política inserta en los mercados informales e ilegales en las ciudades brasileñas (Misse, 2006): su vínculo con otro mercado, también ilegal, que se encuentra en el seno de los aparatos oficiales legales, donde se maneja la “mercancía política” (documentos falsos, acuerdos, cohechos, compra de protección, corrupción) que depende del funcionamiento de esos mercados y se constituye en el seno de esas formas de regulación. Ésa es hoy la cuestión central del funcionamiento del capitalismo contemporáneo. La amplia circulación de personas, bienes y mercancías depende de aquellos dispositivos políticos para burlar o eludir los obstáculos legales en las fronteras y en los espacios nacionales por los que pasan. Se encuentran en el centro de la globalización desde abajo y también afectan la manera como esa amplia circulación de personas y mercancías se establece en el paisaje urbano y en los centros de comercio popular, guiando la dinámica política en esos mercados. Eso es lo que tienen la intención de mostrar las páginas que siguen.

En segundo lugar, los juegos de poder y los dispositivos políticos se hallan en el centro del funcionamiento de aquellos mercados. Eso es importante, porque en eso se insertan las zonas de tensiones, conflictos y disputas que dislocan, forman y reforman la frontera entre lo legal y lo ilegal, entre la

justicia y la fuerza, entre los acuerdos y la violencia. En el centro de las economías y la dinámica urbana de las ciudades se encuentran las verdaderas fronteras de la economía y las relaciones con el Estado que se redefinen en los hilos de los mercados informales. Ése es un medio posible para entender la zona de contención en esos puntos de fricción con la ley y el Estado, pero también es el sendero que se debe seguir si se quiere entender la manera como, a través de sus antecedentes y medios de establecimiento, la amplia circulación de productos y personas redefine las redes urbanas, el orden social, las relaciones de poder y un conjunto de actores y personas en contextos específicos. Y en ese caso es donde la noción del bazar urbano resulta interesante, porque propone una escala urbana para describir los desplazamientos de las relaciones entre lo informal, lo legal y lo ilegal, en las interacciones con los senderos urbanos por donde circula la riqueza y en las relaciones de poder que se encuentran en esos puntos de intersección.

LA REDEFINICIÓN DE LA DINÁMICA URBANA

El “bazar urbano” no es nuevo. Ese movimiento entre lo informal y lo ilegal y, quizá, lo ilícito, siempre ha tenido lugar en las ciudades que desde hace mucho tiempo han tenido un mercado informal en expansión, siempre cercano y tangencial a los mercados ilícitos, que también tienen una importante historia que contar; sin embargo, si esa larga historia se actualizara hoy en día, el orden de las cosas sería considerablemente diferente. En la actualidad tenemos un escenario urbano, cruzado por circuitos económicos de una gran variedad de escalas que están superpuestas a los mercados informales, conectados ahora a las economías transnacionales que movilizan trabajadores y activan medios informales, también ilegales, para hacer circular bienes y mercancías.

Lo anterior puede verse cuando se sigue la ruta de los productos que viajan por los centros de comercio popular de la ciudad de São Paulo, Brasil, con legiones de vendedores que hacen circular las mercancías de orígenes variados, casi siempre dudosos, y llevan a cabo negociaciones locales y territorializadas que enlazan los circuitos informales e ilegales de las economías transnacionales (contrabando, piratería y falsificaciones). El hecho es que, a partir de cualquiera de esos puntos de venta que proliferan en los espacios urbanos, se puede observar un juego establecido en las escalas y las telarañas entretejidas de mediaciones que afectan la dinámica urbana local. Así, por ejemplo, los puntos de venta de CD pirata, omnipresentes en la ciudad, están superpuestos a las redes de muchas escalas: los CD vírgenes de contrabando que llegan por miles de Paraguay, provenientes originalmente de China (véase Aguiar, capítulo II de este volumen); los laboratorios de sonido clandestinos controlados por empresarios de negocios ilegales (y, según parece, bajo la vigilancia de grupos chinos); los pequeños productores de artículos pirata que abastecen a las tiendas en esas zonas de comercio popular de un equipo de grabación (computadoras, impresoras, contraseñas, fuentes, etc.) para aquellos que poseen los recursos y la habilidad necesarios; y los intermediarios que hacen circular el producto en los miles de puntos de ventas que hay en toda la ciudad, mencionados al principio de este capítulo. En el caso de São Paulo, para garantizar y negociar el lugar, se movilizan otras telarañas sociales que

abarcan a los parientes y las redes del vecindario; el control mafioso de los puntos de venta también activa, a su vez, muchas otras redes, algunas más oscuras, con lo cual alude a lo ilícito (por ejemplo: los jefes locales del tráfico de drogas), pero también hace circular la “mercancía política” (compra de protección y cohecho), que depende de la rutina de esas actividades.

En el centro de la ciudad, en los sitios donde ese amplio mercado se desenvuelve actualmente, esa escala adquiere otra dimensión. En calles de la ciudad de São Paulo, como 25 de Março y Santa Ifigênia, centros tradicionales de comercio popular, hay una asombrosa concentración de vendedores, comerciantes de poca monta y tiendas fachada, junto con un espectro heterogéneo de pequeñas empresas y servicios que componen la economía urbana de la región. Las calles se llenan de multitudes, una masa apiñada de hombres y mujeres de todas clases: consumidores cotidianos provenientes de muchas zonas, entre ellas los barrios más distantes de la periferia; pequeños comerciantes en busca de productos para proveer a empresas diseminadas por toda la ciudad y por los barrios periféricos; sacoleiros que llegan del centro de la capital, así como de otros estados y países del Cono Sur (Uruguay y Argentina, en particular), y angoleños, que a su vez movilizan una amplia mezcla de servicios y trabajadores que viajan a través del Océano Atlántico y hacen posible la compra y el transporte de mercancías. Durante ciertas épocas del año, como fin de año con sus días festivos, la multitud puede estar compuesta por un millón de personas al día. En la calle 25 de Março, entre las tres y las seis de la mañana, abre todos los días la llamada “feria de la madrugada”, y, cerca, en el barrio de Brás, hay dos más de esos mercados tempraneros. En esos sitios, aproximadamente entre 5 000 y 7 000 tiendas forman laberintos de corredores angostos, llenos de mercancías de todos tipos, por donde circulan hombres y mujeres que cargan enormes bolsas de plástico repletas con sus compras. Esos tres mercados constituyen un punto de ventas al mayoreo y tienen una asistencia estimada de 15 000 a 20 000 clientes diarios. A sus alrededores hay cientos de autobuses estacionados, unos 200 cada día, muchos de los cuales han sido alquilados, que llegan al interior de São Paulo provenientes de los estados de Paraná, Santa Catarina y Minas Gerais, y algunos de estados más septentrionales de Brasil, incluso de países vecinos, sobre todo de Argentina (Freire, 2008). Como puede verse, los flujos de esos consumidores diversos pasan por los senderos de una dinámica urbana que va mucho más allá del perímetro local; y lo mismo puede decirse de las mercancías en circulación.



FOTOGRAFÍA V.1. Vendedor de software pirata en la calle São Bento del centro de São Paulo. (Fotografía de Carlos Alba Vega, reproducida con su autorización.)

Los senderos por los que viajan los productos hasta su llegada a esos lugares trazan rutas de variadas longitudes a partir de las fronteras porosas de Brasil, a veces indiscernibles, formales e informales, legales e ilegales (véase la investigación de Carlos Freire, 2008 y 2009, en quien me baso de manera especial para los fines de este apartado). Por una parte, están los productos de las fábricas que utilizan los vendedores itinerantes como estrategia de distribución al margen de los controles y las regulaciones oficiales. Esos productos pueden ser sobras o productos fuera de línea o defectuosos y constituyen una estrategia para competir en el mercado cuando es imposible ingresar al circuito formal dominado por las marcas famosas y los altos costos de hacer negocios. También existe una miríada de pequeños talleres textiles que proliferan en la zona y en la periferia urbana y que se expanden incluso a los hogares, donde los trabajadores realizan su labor a destajo y el vendedor callejero es un cauce para movilizar sus mercancías: un medio de distribución informal, aunque, en algunos casos,

no completamente ilegal. En otras ocasiones, los productos siguen un sendero más oscuro, junto con el mercado negro real de etiquetas de marcas famosas; en ese caso, el comercio itinerante se filtra por las hendiduras de las redes subcontratadas activadas por los circuitos económicos, el circuito textil, en la ocasión, en un veloz proceso de integración en los mercados globalizados.

Ahora bien, en la mayoría de los casos, el origen de los productos es prácticamente indiscernible entre piratería, falsificación, copias baratas, contrabando y otras formas de “fraude”, lo cual no es nada nuevo. Durante algún tiempo, los sacoleiros estuvieron llevando el contrabando a lo largo de la ruta de Paraguay a São Paulo (Rabossi, 2005), proveyendo a miles de puntos de venta distribuidos entre los comerciantes itinerantes y los pequeños comerciantes locales que operan en las borrosas fronteras de lo formal y lo informal. A lo largo de los últimos 10 años del siglo XX , y más intensamente a partir de los primeros años del siglo XXI , los comerciantes chinos empezaron a predominar (Pinheiro-Machado, 2008) y llegaron a dominar ampliamente las tiendas fachada y la extensa distribución de productos electrónicos, además de una infinita variedad de mercancías, principalmente prendas de vestir, lo mismo que chucherías de todo tipo imaginable. De los barcos de contenedores que descargan en el puerto de Santos a las tiendas fachada, los productos pasan por redes más largas y más intrincadas. Es un negocio que depende en gran medida del contrabando y que exige medios más complejos para movilizar las mercancías (fraude fiscal, cohecho, corrupción), planes de transporte y almacenamiento, y dispositivos comerciales para que sea posible la distribución de incalculables cantidades de productos de dudoso origen: los productos genuinos y originales que llegan mediante la intercepción, el fraude y la burla de las regulaciones, las falsificaciones sofisticadas o burdas y las copias baratas o las “falsificaciones verdaderas”, como las define Alain Tarrius (2007) cuando describe ese tipo de comercio en Europa oriental. Se trata de un considerable cambio de escala: como lo hizo notar Freire (2009), ese cambio activa, amplifica y redefine los centros tradicionales de comercio popular entre las tiendas y el comercio callejero, con sus legiones de vendedores viajantes.

Todas las redes, rutas y senderos por los que viajan los productos han cambiado. El paisaje de las calles 25 de Março y Santa Ifigênia, y sus alrededores, también ha cambiado. La presencia china ahora es predominante. Es posible encontrar empresarios chinos en los vagos negocios de “la importación y la exportación” o en los oscuros negocios de los bienes raíces: existen pruebas de que el empresariado chino está invirtiendo mucho en la región. Las antiguas fábricas que alguna vez albergaron industrias y que cerraron durante la década de 1990 han sido remodeladas como grandes almacenes. Es difícil saber cómo se hace ese negocio, pero existen pruebas de que es mediante pagos únicos en efectivo. El hecho es que el tamaño y la cantidad de esas adquisiciones parecen estar afectando directamente al mercado de bienes raíces de la región. [2]

Ahora bien, la presencia china es más importante en las galerías comerciales parecidas a madrigueras, las cuales se han multiplicado en los años recientes, como añadidos a las estructuras más viejas, y en

consecuencia, sus espacios internos han sido reformados para recibir un volumen de negocios, personas y mercancías a una escala inimaginable hace unos cuantos años.

Law Kin Chong, a quien la Comissão Parlamentar de Inquérito (CPI : Comisión Parlamentaria de Investigación, establecida en São Paulo en 2004 para investigar la piratería y la evasión de impuestos) menciona como el contrabandista más grande de bienes pirata, es propietario de una galería de la calle 25 de Março y tiene negocios en otras dos calles, los tres lugares comerciales más importantes de la región, así como almacenes de mercancías cerca y tiendas en otras zonas de la ciudad. La CPI le envió un citatorio, pero Law Kin Chong afirmó en su defensa que sólo es un empresario de bienes raíces que alquila los quioscos dentro de la galería y que no tiene responsabilidad alguna por lo que se vende en esos espacios. Fue enviado a prisión, pero no por contrabando (“no comprobado”), sino por “pruebas de cohecho”, por tratar de sobornar a unos agentes federales de la CPI .



FOTOGRAFÍA V.2. Interior de la Galería Pagé, en un edificio de 12 pisos con aproximadamente 170 tiendas, una gran cantidad de ellas en manos de chinos. La galería fue fundada en 1963 como el primer shopping de São Paulo. (Fotografía de Carlos Alba Vega, reproducida con su autorización.)

Como lo hace notar Freire (2009), las tiendas llegaron a ser un dispositivo estratégico para la circulación y la distribución generalizadas de mercancías en una relación complementaria con el comercio callejero. Adentro, la presencia china predomina en los quioscos, atendidos por una multitud de vendedores que en su mayoría son inmigrantes indocumentados de la parte continental de China, según la CPI . También cambió la escala de la circulación de personas, convirtiéndose en una masa multitudinaria de clientes en busca de productos de todas clases. Los vendedores callejeros también se abastecen de productos que más tarde revenderán en las calles. Asimismo, los empresarios, grandes y pequeños, de los negocios ilegales encuentran en esos centros comerciales los productos que necesitan:

probablemente equipo para un pequeño laboratorio de CD pirata o planes más turbios para el intercambio y la negociación de productos de origen, posiblemente robados o “desviados” de las rutas oficiales. Como afirma Freire (2009, p. 25), las galerías también son lugares de capitalización para otras empresas económicas y funcionan, siempre que estén dispuestas a asumir los riesgos intrínsecos de la distribución de esos productos, como un “balcón de oportunidades”, para usar los términos de Ruggiero y South (1997).



FOTOGRAFÍA V.3. Venta de discos pirata en la calle Barão de Itapetininga del centro de São Paulo. (Fotografía de Carlos Alba Vega, reproducida con su autorización.)

En el comercio callejero, los productos son exhibidos como en las galerías y en su mayoría la clientela es la misma. En ocasiones, los vendedores callejeros y los proveedores que controlan los puntos de ventas negocian la disposición de los lugares en la calle. El hecho es que las ventas callejeras ofrecen más ganancias y una circulación más veloz de las mercancías que el comercio establecido; y, subraya Freire (2009), los vendedores son operadores estratégicos de esa amplia circulación de productos de origen incierto.

EN LOS PLIEGUES DE LO LEGAL Y LO ILEGAL :

LOS JUEGOS DE PODER Y LAS ZONAS DE DISPUTA

Actividades formales e informales, legales e ilegales, todo está entrelazado y mezclado en esos centros de comercio popular. Se trata, sobre todo, de una composición variopinta de procedimientos formales e informales, legales e ilegales, que pone en circulación una amplia variedad de mercancías. Entre la evasión de impuestos, los fraudes, la piratería, las falsificaciones, el contrabando y las diversas formas de “fraude”, los productos viajan a través de los diferentes medios de transgresión de las leyes y las reglas formales hasta su llegada al consumidor final (Pinheiro-Machado, 2008).

En la ciudad de São Paulo todo está mezclado y entrelazado, con una procedencia que quizás sea indistinguible para el consumidor, que se preocupa poco por el origen legal o ilegal de la mercancía negociada. Se vuelve, en ese caso, a los pliegues de lo legal y lo ilegal. En ese punto es precisamente donde se lleva a cabo el negocio, donde se presentan las oportunidades y donde circula la riqueza. Después de todo, es un mercado que, hablando estrictamente, se alimenta de los controles y las barreras legales y genera riqueza a través de artificios y negociaciones inventadas que eluden las restricciones, los controles y los reglamentos (véase Tarrius, 2007, y Peraldi, 2002 y 2007); y, como lo señala Fernando Rabossi en su estudio sobre los sacoleiros que cruzan la frontera con Paraguay (en Ciudad del Este), tiene un "lazo particular entre las reglas y las prácticas" que es necesario entender, una "dinámica en torno a las reglas" que es básica para comprender la distribución de las posibilidades y oportunidades que hacen de las ventas callejeras una forma de ganarse la vida (Rabossi, 2005, p. 169). Más concretamente, lo cual es el centro de la investigación de Carlos Freire (2009), en esos pliegues de lo legal y lo ilegal se establecen las prácticas de la negociación que operan como puntos de anclaje de una gran variedad de circuitos económicos superpuestos que pasan a través de lo legal y lo ilegal, lo formal y lo informal, y se despliegan en dispositivos comerciales reales de los que depende esa amplia circulación de bienes, mercancías, productos y personas.

Ahora bien, nada de eso funcionaría sin su conexión con otro mercado, también ilegal, donde pueden encontrarse las transacciones de las mercancías políticas, según lo propone, como ya se dijo, Michel Misse (2006). Allí es donde entran en juego muchas otras redes y actores que interactúan con el poder público (fiscal, ayuntamientos, regidores y fuerzas policiacas) y oscilan en los acuerdos para compartir las ganancias, la "compra de gente" (cohecho, corrupción), el intercambio de favores, el clientelismo y las prácticas de protección y extorsión, que son más o menos violentas, dependiendo del contexto y de la política y las alianzas en las situaciones menores. Como lo subraya Freire (2009), la manera como circulan las mercancías políticas se pone de manifiesto en las regulaciones prácticas de esos flujos encauzados, Y eso es de capital importancia para entender la dinámica integrada en esas formas de la economía urbana de hoy en día. Es la dinámica política integrada al funcionamiento de esos mercados. Pero el mercado no es una entidad abstracta: está compuesto de un sistema de intercambios, interacciones sociales, intercambios sociales y relaciones de poder; tres aspectos que es necesario observar.

En primer lugar, los medios con los que se llevan a cabo transacciones de productos y de mercancías políticas circunscritas en las redes donde circula la riqueza son algo así como un excedente derivado de las prácticas de corrupción y extorsión, apropiado (y expropiado) en la difícil vida de los trabajadores, y pone en juego a actores y operadores de esos mercados.

En segundo lugar, en ese terreno se arman los juegos políticos; juegos que oscilan entre los acuerdos y las transacciones con las mafias, entre la tolerancia y la represión y entre los tratos turbios y los conflictos abiertos; juegos que muy frecuentemente se convierten en campañas, semejantes a una guerra, que implican a los vendedores, a los reguladores de la ciudad, a

los administradores urbanos y a la policía. En ese caso, existe una zona de conflictos y disputas que se disloca y se diferencia, dependiendo del lugar de los mercados y de la procedencia de los productos, de los intereses implicados, de las conveniencias políticas y de la influencia política de los actores en escena.

En tercer lugar, en ese juego, que oscila entre la tolerancia, la transgresión consensuada y la represión, se genera otro cisma, transversal a los territorios de ese mercado, pero que marca la diferencia entre los empresarios ilegales y los pequeños tenderos y vendedores callejeros que ponen en circulación esa vasta cantidad de productos de origen dudoso. Según Carlos Freire (2009), se trata de una gestión de riesgo único: los empresarios de los negocios ilegales, involucrados principalmente en el contrabando y la piratería, cubiertos por fachadas legales proporcionadas por sus tiendas fachada, establecen varios dispositivos para neutralizar las posibilidades de la responsabilidad criminal derivada de ese comercio ilegal. Para ellos, las consecuencias, en el peor de los casos, son más de tipo administrativo (fraude fiscal, evasión de impuestos, estafas). Los riesgos relacionados con el contrabando y otras ilegalidades en el recorrido de esas mercancías son transferidos a los pequeños vendedores y comerciantes, en los que se centran más abiertamente los controles y la represión (Freire, 2009).

Permítaseme abordar nuevamente las cuestiones analizadas en páginas anteriores: los pliegues de lo legal y lo ilegal y los procedimientos establecidos para eludir las restricciones legales circunscritas en las zonas de fuerza y conflicto. Allí es exactamente donde las relaciones de poder se configuran y se insertan en las transacciones de las mercancías políticas. Más que ser un problema de corrupción, la manera como ese mercado político funciona puede considerarse, conforme al preciso análisis de Misse (2006), como un mecanismo de expropiación, intercambiado comercialmente, de la soberanía del Estado y de su prerrogativa de la ley y el orden público. A lo anterior se debe el hecho de que la etnografía de esos mercados se desarrolle como una etnografía política en la que, desde ese punto de vista, se considera que el Estado es el centro nervioso de esas economías.

Existen muchos agentes, procedimientos y prácticas que se desplazan entre las situaciones formales legales y los procedimientos extralegales que llevan al arbitraje, la expropiación y la violencia franca, lo cual, estrictamente hablando, también constituye el desplazamiento de las fronteras entre lo legal y lo ilegal que acompaña a esas formas de producción y circulación de la riqueza; pero también se trata de un área de competencia en disputa que implica a los tenderos, a los vendedores callejeros, a las asociaciones, a los sindicatos, a la policía, a los reguladores municipales, al ayuntamiento y a los regidores y sus bases locales. En la gestión de esos espacios y en la distribución de sus territorios hay negociaciones y carreras por el poder.

En el centro de esas disputas tiene lugar el juego del clientelismo, de los mercados de protección y las prácticas de extorsión que permiten en gran medida la distribución de los puntos de venta callejeros: para establecer un punto de venta se necesita la protección, algo así como una licencia, una

“licencia mercantil informal”, completamente ilegal, que requiere el pago de una cuota para tener cierta garantía de continuidad de la actividad. Se trata de arreglos y equilibrios inestables que la política de las situaciones menores y los cambios de la función de las alianzas políticas entre las partes, el gobierno y los administradores de la ciudad, pueden deshacer. Los sindicatos y las asociaciones de los vendedores callejeros son muchos y se movilizan en torno de los protocolos de los mercados de la protección. Eso es lo que en muchas ocasiones se encuentra en el centro de las negociaciones, abiertas o secretas, entre esos actores. Hay negociaciones constantes en torno al modus operandi de esos dispositivos políticos: procedimientos, cobro de cuotas y pautas para la distribución de las garantías que benefician a algunos y excluyen a los otros. También hay negociaciones sobre los grados de extorsión tolerables; cuando se rebasan esos límites, el conflicto puede apoderarse de las calles y transformarse en verdaderas batallas. Las disputas por la apropiación del exceso de flujo generado por el comercio callejero se procesan dentro de esos límites. Como lo señala Freire:

De acuerdo con la información proporcionada por los propios vendedores, tan sólo en São Paulo hay cuatro sindicatos que tienen diferentes zonas de control en la ciudad y más de 160 asociaciones de vendedores, cada cual con sus propios medios específicos de actividad y sus propias alianzas y bases de apoyo. Tanto los sindicatos como las asociaciones tratan directamente con la ciudad en las situaciones de conflicto y organizan protestas en los casos de enfrentamiento. Empezaron a actuar en la gestión de los espacios urbanos donde se concentran muchos vendedores, cuando no ocupan directamente el control de los puntos. También negocian los límites tolerados en ese mercado de protección para fomentar las quejas en contra de los agentes de la autoridad pública cuando la extorsión alcanza grados muy altos [2008, p. 126].

Esos juegos de poder en el núcleo de una economía urbana están completamente conectados con los mercados globalizados. Tal es el caso en el centro de la ciudad, así como en los diversos puntos de concentración del comercio popular en las regiones periféricas. En ese caso, los productos circulan mediante acuerdos difíciles de mantener, por un lado, entre las organizaciones mafiosas, las personas vinculadas con el tráfico de drogas y los comerciantes pobres, los intermediarios coreanos (y muchos otros), y, por el otro, los inspectores del ayuntamiento que tratan de hacer cumplir los reglamentos oficiales, todo ello mezclado con las presiones, la corrupción y los arreglos turbios que pueden llegar a ser mortales. Todo lo anterior tiene lugar en una zona gris de alianzas y de disputas o arreglos sospechosos, y todo se lleva a cabo a través de las relaciones de fuerza que desencadenan la violencia, siempre presente, ya sea latente o franca, aunque potencialmente devastadora; pero allí es exactamente donde circulan los productos de procedencia conocida, desconocida, dudosa o simplemente ilícita, así como el “exceso de flujo” de las familias que trabajan a destajo en su casa para aprovechar el tiempo extra debido a los discontinuos e inciertos ritmos de la producción sobre pedido.

Esos juegos nos permiten volver a describir la movilidad lateral de los trabajadores que transitan por las arterias del “bazar metropolitano”, así

como a la prosaica Doralice con la que inicié este capítulo, un personaje urbano que, en sus recorridos, permite ver que la mezcla de lo ilegal, lo informal y lo ilícito se conjuga en las ramas de la ciudad. El hecho es que los individuos y las familias se desplazan a través de las tenues fronteras de lo legal y lo ilegal y saben bien cómo hacer frente a códigos y reglas a ambos lados y cómo jugar con las diversas identidades que se ocupan de esos universos superpuestos y mezclados en la vida, y saben, sobre todo, cómo ejercer ese especial "arte de la elusión" para evitar los riesgos característicos que se encuentran entre los pliegues de esas fronteras porosas: la omnipresente posibilidad de la violencia policiaca, las prácticas de extorsión de los reguladores de la ciudad y los inestables acuerdos que se ponen de manifiesto con los empresarios del mercado negro, no sólo en el tráfico de drogas.

Siguiendo las huellas de la circulación de las personas, las mercancías, los productos y la riqueza que circulan a través de las tenues fronteras entre lo legal y lo ilegal, he delimitado algunas de las relaciones y las formas sociales engendradas en los pliegues de lo legal y lo ilegal. En cada situación existen pruebas de la disputa que disloca y hace y rehace la delimitación entre lo lícito y lo ilícito, entre la justicia y la fuerza, entre los acuerdos y la violencia, entre el orden y el desorden. Eso es lo que está integrado en la movilidad lateral de los trabajadores urbanos que se desplazan entre las fronteras de lo legal y lo ilegal. Eso es lo explícito en las arenas de las disputas y los conflictos que tienen lugar en los centros de comercio popular, en las fronteras de la economía que se redefinen en los mercados informales. Esas son las huellas que es necesario seguir si se quiere entender la manera en que esos vectores de la globalización afectan y redefinen no sólo la dinámica urbana y el orden social sino el sentido de la ley y el orden y, también, el sentido de la justicia.

BIBLIOGRAFÍA

Freire, C. (2008), "Trabalho Informal e Redes de Subcontratacão", tesis de maestría, FFLCH -Universidad of São Paulo, São Paulo.

——— (2009), "Dinâmicas Urbanas e Mercado Informal: Das Calçadas às Lojas de Galeria", informe de investigación, PPGS -University of São Paulo, São Paulo.

Geertz, C. (1974), "The Bazaar Economy in Cefrou", en C. Geertz, H. Geertz y L. Rosen (coords.), Meaning and Social Order in Moroccan Society , Cambridge University Press, Cambridge.

Kokoreff, M. (2004), "Trafics de drogue et criminalité organisée: une relation complexe", Criminologie , 7(1), pp. 9-32.

Misse, M. (2006), Crime e Violência no Brasil Contemporâneo , Lumen Juris, Río de Janeiro.

Palidda, S. (2002), "Milan global: entre affairisme et politiques sécuritaires", en M. Peraldi, coord., La Fin des Norias? Réseaux Migrants dans les Économies Marchandes en Méditerranée , Maisonneuve et Larose, París.

Peraldi, M. (1999), “Marseille: Réseaux migrants transfrontaliers, place marchande économie de bazar”, Cultures & Conflits (33-34), pp. 51-67.

——— (2002), Cabas et containers: activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers , Maisonneuve et Larose, Marsella.

——— (2007), “Nouveaux aventuriers du nouveau capitalisme marchand. Essai d’anthropologie de l’éthique mercantile”, en F. Adelkhah y J.-F. Bayart (coords.), Les Voyages du développement: émigration, commerce et exit , Karthala, París.

Pinheiro-Machado, R. (2008), “China-Paraguai-Brasil: Uma Rota para Pensar a Economia Informal”, Revista Brasileira de Ciencias Sociais , 23(67), pp. 117-192.

Pliez, O. (2010), “Toutes les routes de la soie mènent à Yiwu (Chine): entrepreneurs et migrants musulmans dans un comptoir économique chinois”, Espace Géographique , 2, pp. 131-144,

Rabossi, F. (2005), “Dimensões da Espacializacão das Trocas: A Propósito de Mesiteros e Sacoleiros em Ciudad del Este”, Revista do Centro de Educacão e Letras , 6, pp. 151-176.

Ruggiero, V. (2000), Crime and Markets: Essays in Anti-Criminology , Oxford University Press, Oxford.

———, y N. South (1997), “The Late City as a Bazaar: Drug Markets, Illegal Enterprise and the Barricades”, British Journal of Sociology , 48(1), pp. 54-70.

Tarrius, A. (2002), La Mondialisation par le bas: les nouveaux nomades de l’économie souterraine , Balland, París.

——— (2007), La Remontée des Suds: afghans et marocains en Europe méridionale , L’Aube, París.

SEGUNDA P ARTE

LA PERSONIFICACIÓN

DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Empresarios, comerciantes

y vendedores ambulantes

VI. LOS PEQUEÑOS CAPITALISTAS DE HONG KONG QUE INVIERTEN EN CHINA

Tolerancia a los riesgos, entornos de inversión inseguros, éxito y fracaso

ALAN S MART

JOSEPHINE S MART

EL SEÑOR y la señora Lee solían operan una factoría en Guangdong con una fuerza de trabajo que alcanzó una cifra máxima de 50 trabajadores. Cuando nos encontramos con ellos por primera vez, en 1983, eran trabajadores por cuenta propia, sin obreros de tiempo completo que pertenecieran a la familia, y producían piezas de latón para enchufes eléctricos, una pequeña parte de la compleja red del paisaje industrial de Hong Kong. Durante los últimos años han vuelto a ser trabajadores por cuenta propia, sin empleados pagados, y producen derivados de alta calidad de frijoles para los consumidores locales. A lo largo de los 27 años que hemos seguido su vida, siempre han estado llevando a cabo planes de inversión, algunos de los cuales sólo los han imaginado; otros han sido satisfactorios para ellos y otros más se les han venido abajo. La inversión transnacional les permitió incrementar su producción y convertirse en pequeños capitalistas, con la esperanza de hacerse ricos y alcanzar el éxito. Sus altibajos reflejan las tribulaciones de las pequeñas y medianas empresas de Hong Kong y lo que llegó a conocerse como el "modelo de desarrollo Guangdong". En este capítulo, recurrimos a las experiencias de su vida, contextualizadas por medio de nuestra investigación entre muchos otros empresarios que hemos entrevistado, para examinar a un personaje, fundamental pero oscuro, de las transformaciones mundiales recientes: el pequeño inversionista.

La pequeña inversión es una de las dimensiones de la globalización desde abajo que menos atención han recibido de parte de los investigadores. Las divisiones académicas tradicionales del trabajo significan que es improbable que los que estudian la inversión estudien también la emigración, y viceversa; por ejemplo, en el informe de 349 páginas, World Investment Report, 2009 , publicado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, sólo aparecen dos menciones sobre la emigración y sólo una la vincula con la inversión: la negligencia alentada por las tendencias a separar el capital y el trabajo. Ese supuesto puede verse en ciertos argumentos en el sentido de que la globalización está transformando la relación entre el capital y el trabajo de manera que incrementa la fuerza de negociación del capital "hipermóvil" en contra de la mano de obra, menos móvil (Castells, 1998; y Harvey, 1989). En su constructivo análisis del "transnacionalismo", Basch y sus colegas (Basch et al ., 1994) consideran que la inversión y la emigración transnacionales son procesos distintos, si bien vinculados, y equiparan el transnacionalismo con los campos sociales desarrollados y mantenidos por los emigrantes. Su supuesto implícito es que la emigración está relacionada con el flujo de la mano de obra, la inversión transnacional y el flujo de capital; sin embargo, muchos de los empresarios de Hong Kong que invirtieron en China a finales del decenio de 1990 tenían menos activos que el promedio de los emigrantes a Canadá o a Australia (A. Smart y J. Smart, 1998). Los pequeños inversionistas ocupan un espacio "marginal" que, por lo general, se oculta bajo la alfombra teórica. Después de todo, Marx afirmó que los pequeños burgueses no eran tan importantes, porque estaban condenados a que se los dividiera en una u otra de las clases polarizantes del capitalismo.

Hong Kong es un lugar estratégico en el que se puede examinar la función de los empresarios con activos relativamente modestos que participan en la inversión directa a través de las fronteras. La transformación de la función

tradicional de Hong Kong como centro de almacenaje y distribución colonial fue, primero, como una central manufacturera importante y, posteriormente, como un catalizador de la explosión capitalista que ha alimentado el "surgimiento de China". Aunque las grandes corporaciones participaron en ambas transformaciones, la función de las pequeñas y medianas empresas tuvo una importancia particular.

¿Cómo encajan esos empresarios en el énfasis que se pone en la globalización desde abajo o de los pobres (Ribeiro, 2009; Mathews, 2007) en este libro? Se podría objetar que las pequeñas y medianas empresas no son particularmente "pobres" en comparación, por ejemplo, con los comerciantes que van y vienen entre un país y otro, que su actividad es más regional que mundial y que, desde el retorno de Hong Kong a la soberanía china en 1997 como región administrativa especial, ni siquiera son transnacionales; sin embargo, un considerable número de esos pequeños empresarios, como los señores Lee, empezaron con pocos recursos económicos y pueden terminar de la misma manera. No son lo que por lo general uno imagina como los inversionistas transnacionales de la globalización desde arriba; además, incluso después de 1997, la frontera entre Hong Kong y China ha seguido operando en gran medida como una frontera nacional, en especial en lo concerniente a los desplazamientos de China a Hong Kong. Aun cuando la producción se hace en una región geográfica compacta, la mayoría de los productos está destinada a los mercados mundiales: muchas de esas mercancías terminan en mercados descritos en otros capítulos de este volumen. Mediante la descripción de las redes en las que operan las pequeñas y medianas empresas, se puede arrojar más luz sobre las ventas al menudeo de mercancías chinas en el eslabón más bajo de la cadena.

Este capítulo comienza por hacer un bosquejo de las cuestiones fundamentales de la inversión transnacional de los pequeños capitalistas; después de lo cual también hace un bosquejo de la función de Hong Kong en el sistema mundial no hegemónico (Ribeiro, 2009) hasta la apertura de China a la inversión extranjera, en 1979. Posteriormente, recuperamos nuestra investigación anterior sobre los inversionistas en pequeña escala de Hong Kong que han establecido factorías en China, concentrándonos esta vez en la inversión. En el siguiente apartado se incluye el nuevo material etnográfico sobre la manera como la pequeña y mediana inversiones de Hong Kong han sido marginadas por el hecho de que la inversión capitalista en China ha llegado a ser algo rutinario, en especial desde el ingreso de ese país a la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 2001, y su adopción de objetivos de desarrollo más ambiciosos. Las decisiones adoptadas por el gobierno de la región administrativa especial de Hong Kong han acelerado la desaparición de los pequeños inversionistas.

LOS PEQUEÑOS CAPITALISTAS Y LA INVERSIÓN TRANSNACIONAL

Existe una abundante bibliografía sobre las actividades empresariales de los emigrantes en los países receptores (Portes et al ., 1999; Waldinger et al ., 1990, y Zhou, 1992); no obstante, donde se pone más énfasis es en el trabajo por cuenta propia de esos emigrantes, frecuentemente como resultado de la falta de acceso a las oportunidades debido al racismo o a las barreras

impuestas por la exigencia de que cuenten con documentos o experiencia comercial locales. En otro trabajo expusimos nuestros argumentos para que se preste atención a los “pequeños capitalistas”, a quienes definimos como “individuos u hogares que emplean un reducido número de trabajadores, pero que también participan activamente en el proceso del trabajo”. En esa definición hicimos énfasis en la postura ambigua de esos empresarios entre el capital y el trabajo, la familia y el mercado, la producción y la reproducción y, en fin, entre el mercado y la comunidad (A. Smart y J. Smart, 2005); asimismo, argumentamos que el concepto de “pequeño capitalista” es más útil para poner de relieve la valiosa experiencia de esos actores que definirlos como “empresarios” o “empresas familiares”. El hecho de concentrarse en las empresas cuyos propietarios participan activamente en el proceso del trabajo, aun cuando sólo sea en la producción de prototipos o en la adaptación del equipo de producción durante el cambio de mercancías, pone en tela de juicio los supuestos sobre los límites entre el capital y el trabajo. El pequeño capitalista que participa productivamente en el taller con sus trabajadores puede estar en condiciones de hacer énfasis en un propósito común con ellos y cuenta con las ventajas de la supervisión de la mano de obra. Los pequeños capitalistas son intermediarios y están delimitados por los pequeños productores y los productores de subsistencia, por un lado, y por los “verdaderos” capitalistas, por el otro. Esa posición es inestable: unas condiciones favorables pueden llevarlos a deshacerse de su estatus de “pequeños”, mientras que unas condiciones desfavorables pueden tener como resultado la proletarización o el empobrecimiento. Las estrategias y la trayectoria de la vida de las personas avanzan y retroceden entre categorías: en la mayoría de los sectores, una vez que el número de empleados es superior a unas pocas decenas pero inferior a 100 trabajadores, es improbable que el pequeño capitalista participe activamente en la producción y que, antes bien, incluso deje al capataz la supervisión de los trabajadores en el taller. Aun en las empresas más pequeñas, una vez que la segunda generación ha tomado el lugar del fundador, es menos probable que el nuevo propietario se ensucie las manos.

El hecho de que pongamos de relieve la participación en la producción como la característica definitoria de los pequeños capitalistas hizo que nuestra atención se alejara de su actividad como inversionistas. En este nuevo texto corregimos esa falta. Un pequeño capitalista participa no sólo como trabajador por cuenta propia sino también como inversionista. En lo concerniente a la inversión, un individuo que no contrata trabajadores sino que trabaja por sí mismo o con su familia es un pequeño productor; una persona que no invierte una cantidad significativa de capital en la producción es un trabajador autónomo, posiblemente un empleado encubierto que trabaja bajo contrato. Un verdadero pequeño capitalista es alguien que contrata unos cuantos trabajadores y que, al mismo tiempo, participa en la producción, pero que también invierte capital de trabajo. Este último factor define al pequeño inversionista, cuya inversión limitamos, en este estudio, a lo que ha sido definido como inversión “directa”, con la exclusión de la inversión en cartera pasiva.

Los antropólogos de la economía entienden que incluso la pequeña producción requiere cierta inversión de capital inicial, como el invertido en herramientas y materias primas; pero cuando los analistas vuelven su

atención hacia la globalización o, más específicamente, hacia la inversión extranjera, esa pequeña inversión sale del escenario. Por lo general, se supone que las pequeñas empresas son locales, mientras que se considera que las actividades comerciales que tienen lugar en un ámbito regional, nacional o transnacional pertenecen al terreno de las empresas que cada vez son más grandes. Los indicios históricos sugieren que lo que Max Weber designaba como “capitalistas parias” (minorías étnicas estigmatizadas, como los judíos) “desempeñaron una función fundamental en el desarrollo del comercio, la gestión del dinero y la acumulación del capital” (Reid, 1997, p. 34). En los casos en que el comercio, el intercambio y el préstamo de dinero eran consideradas actividades corruptas, las minorías de intermediarios podían aprovechar las oportunidades que otros pasaban por alto. A pesar de que algunas empresas eran muy ricas, su número fue superado por una mayor cantidad de pequeñas y medianas empresas; a pesar de que las grandes empresas mercantiles controlaban la espina dorsal de la red, también había oportunidades para sus parientes o sus paisanos en nichos más marginales, como los chinos que regentaban pequeñas tiendas en regiones poco desarrolladas de Papua Nueva Guinea, corriendo grandes riesgos con el comercio en regiones al margen de la influencia europea (Wu, 1982, p. 22).

La bibliografía sobre el retorno de la emigración es pertinente. Los teóricos de la modernización y otros proponentes del desarrollo suelen argumentar que la emigración de las regiones rurales pobres a las ciudades y de los países pobres a los ricos no sólo beneficiaba a los individuos sino también a sus lugares de origen. Los beneficios no eran sólo las remesas de divisas, que en 2009 sumaron al menos 3 000 millones de dólares estadunidenses y superaron el valor total de la ayuda extranjera (The Economist , 2010), sino también la transferencia de conocimientos e inversión que hacían en su lugar de origen los emigrantes que retornaban a él. Los especialistas del desarrollo se preguntan qué se puede hacer para facilitar el impacto de la inversión de las remesas de divisas y de la emigración que retorna a su lugar de origen y encauzarlo a usos productivos, antes bien que a usos que alientan el consumo y expulsan las inversiones locales (Rhoades, 2002). En un estudio precursor de las redes transnacionales que vinculaban a los emigrantes del Hong Kong rural que se establecían o trabajaban en restaurantes chinos en Europa, James Watson llega a la conclusión de que el dinero que los emigrantes enviaban a su lugar de origen por lo general se invertía en casas, antes bien que en empresas productivas; y sugiere que los emigrantes hacían

una clara distinción entre las inversiones especulativas y las inversiones en seguridad . Mientras se encuentran en el extranjero, incluso los aldeanos más precavidos pueden mostrar una capacidad poco característica para la actividad empresarial y arriesgarlo todo con la esperanza de acumular una fortuna rápidamente. Cuando los emigrantes retornan a su lugar de origen, invierten ese anterior modo de comportamiento y buscan elevar al máximo su seguridad, invirtiendo de la manera más segura posible [Watson, 1975, p. 158].

Las remesas de dinero que desalientan el trabajo a cambio de salarios bajos hacen menos probables las inversiones productivas en el lugar de origen,

mientras que la familia requiere una participación constante y reafirma la posición social. Algunos autores también han identificado patrones similares entre los emigrantes mexicanos rurales, pero no concuerdan en lo concerniente a las consecuencias económicas (Cohen, 1999; Cornelius et al ., 2009; Kearney, 1995; Massey et al ., 2002, y Rothstein, 2007). Un hallazgo común es que, aunque la mayor parte de las remesas de divisas se gasta en el consumo, una proporción considerable también se gasta en la inversión productiva, con efectos positivos en la producción económica nacional (Massey et al ., 2002, p. 154).

LA FUNCIÓN DE H ONG K ONG COMO CENTRO DE ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN DEL SISTEMA MUNDIAL NO HEGEMÓNICO

Hong Kong, que es una diminuta zona franca sin recursos naturales importantes, de no ser por su excelente puerto estratégicamente situado para el comercio con China, siempre ha dependido económicamente del comercio y la industria transnacionales. Antes de la segunda Guerra Mundial, las compañías mercantilistas bajo control británico dominaban el comercio; sin embargo, ya antes del gran conflicto bélico existía una división entre el sistema mundial hegemónico y el sistema mundial no hegemónico. En retrospectiva, la política del laissez faire fue desarrollada únicamente como un marco que daba soporte a la expansión industrial: anteriormente, reflejaba los sesgos de las políticas en contra de la manufactura que daban soporte a las empresas mercantes británicas (Ngo, 1999); pero, a pesar de lo anterior, muchas pequeñas compañías chinas aprovechaban las oportunidades para participar en lo que se podría considerar parte de lo que Ribeiro (2009) denomina la “globalización no hegemónica”. El comercio del Mar Meridional de China en mariscos secos y nidos de golondrina se organizaba por medio de un grupo de empresas familiares en la isla de Hong Kong y las empresas de esta ciudad organizaban en gran medida la exportación de mano de obra de China y facilitaban las remesas de dinero y las exportaciones de bienes especializados a las nuevas comunidades chinas del continente americano y el resto del mundo (Sinn, 1997).

La función de Hong Kong como centro de almacenaje y distribución en el sistema no hegemónico puede observarse en el caso de los embargos que los Estados Unidos y las Naciones Unidas hicieron del comercio con China durante la guerra de Corea, de 1950 a 1953. El 2 de julio de 1955, Grantham, gobernador de Hong Kong, escribió al secretario de Estado de las colonias que, desde 1950, se había pedido a Hong Kong que “redujera, a cuenta suya, la mayor parte de sus propios medios de vida”, y preguntaba cómo podría alguien esperar que “esta ciudad agonizante” sobreviviera con su “numerosa población y con una gran parte de su comercio normal sacrificado para siempre” (Zhang, 2001, p. 133). Las exportaciones de Hong Kong a China cayeron de 234 800 millones de dólares de Hong Kong en enero de 1951 a 88 900 millones de dólares de Hong Kong en septiembre del mismo año; el comercio oficial se redujo 13% en 1952 y la proporción del comercio con China cayó de 56% en 1950 a 34% en 1952. En 1955 el comercio oficial con China fue de sólo 15% del comercio total de Hong Kong (Zhang, 2001). Con todo, Hong Kong todavía seguía siendo el socio comercial más importante de la República Popular China en Asia y era particularmente fundamental como el lugar donde se podía burlar el

embargo mediante el contrabando; durante ese periodo, este último constituyó uno de los medios fundamentales de China para obtener divisas extranjeras y bienes escasos, pero posteriormente siguió adelante con otros propósitos. A lo largo de la época maoísta, el comercio legal con Hong Kong fue una importante fuente de ingresos y proveyó a Hong Kong de la mayor parte de sus alimentos y agua, así como de otros productos. La emigración a Hong Kong, ilegal en su mayor parte, también fortaleció las relaciones sociales que constituirían un factor clave del rápido crecimiento de la inversión de Hong Kong una vez que se instituyeran las reformas económicas en China en 1979.

Hong Kong se ha caracterizado por poseer una estructura industrial compuesta en gran medida por muchas pequeñas compañías. En 1977, el 92.1% de los establecimientos manufactureros y 40.2% de los empleadores de mano de obra en la manufactura empleaban menos de 50 trabajadores (Lin et al ., 1980, p. 10, y Hsia y Chau, 1978, p. 12). El promedio de empleados por empresa manufacturera descendió de 30.04 en 1959 a 27.65 en 1973 (Lin et al ., 1980, p. 94), y en 1984 decayó nuevamente a 18.5 (Hong Kong Government, 1985, p. 323). Un patrón común fue que algún socio o trabajador especializado de una empresa estableció su propia fábrica y se llevó consigo cierto número de trabajadores. Las empresas más pequeñas eran ora subcontratistas ora dependientes de los pedidos de las empresas importadoras y exportadoras y actuaron para proteger a las grandes empresas bien establecidas de la volátil demanda del mercado (Chiu et al ., 1997). La actitud pragmática de las empresas que habían sufrido el proceso de separación ayudó a generar ese paisaje industrial estrechamente interconectado, gracias a que, por lo general, como se afirma, no “guardaban rencor” por la situación, sino que con frecuencia la aceptaban mediante la contratación de la nueva empresa como subcontratista durante los periodos de alta demanda del mercado (Yeung, 1998).

La renovación de las existencias de compañías y la preservación de una economía basada en las pequeñas y medianas empresas se relaciona con un contexto en el que los empleados tenían pocas protecciones y los sindicatos eran débiles. Era más probable que los inmigrantes de China se convirtieran en propietarios en el sector manufacturero que en el comercial, debido en parte a que sus antecedentes los colocaban en desventaja lingüística en los sectores de servicios; sin embargo, el hecho de pasar de ser empleados a ser empleadores requiere tener acceso a activos como el capital y las relaciones; por lo tanto, la utilización eficaz de las redes sociales es complicada para aquellos que sólo cuentan con pequeñas sumas de capital propio (Chiu, 1998). El tipo de productos ayudaba a hacer posible la separación de la empresa y la reproducción de la característica de pequeña escala de la industria. Cuando se requiere poco capital y mucha mano de obra especializada, las economías de escala tienen poca importancia, y los grandes y pequeños fabricantes pueden operar unos al lado de los otros. El uso poco intensivo de capital también facilita los cambios de las líneas de productos de acuerdo con las condiciones del mercado, cambios que son especialmente importantes en los sectores en que las modas cambian con gran rapidez. Lo anterior fue de una mayor importancia para Hong Kong que los salarios bajos entre 1960 y 1980, gracias a que otros países podían

proveerla de mano de obra más barata. La habilidad de Hong Kong para cambiar productos rápidamente y obtener ganancias en los momentos de poca producción, representó una ventaja competitiva para las mercancías de los nuevos nichos. Dado que muchos de los nuevos nichos dependían de productos para el mercado de masas, como las flores de plástico, los relojes digitales de pulsera y los juguetes electrónicos, la habilidad para aumentar la producción mediante el establecimiento de redes fue fundamental para beneficiarse de los periodos de altos márgenes de ganancias de los ciclos de esas mercancías. Con todo, el éxito se socavó a sí mismo hacia finales de la década de 1980: el rápido crecimiento provocó el aumento de los salarios y alentó la imitación de los competidores; no obstante, la apertura de China constituyó una solución y evitó el cambio a una manufactura de uso más intensivo de capital en la propia Hong Kong.

En la década de 1990 el matrimonio Lee se encontraba en las últimas filas del sistema de subcontratación de Hong Kong, un escalón arriba de los que se subcontrataban para hacer trabajo a destajo en sus casas, ensamblando flores de plástico o eliminando el exceso de plástico de los juguetes de molde baratos (Chiu et al ., 1997). Ocasionalmente, los señores Lee pagaban a sus vecinos para que también hicieran trabajo a destajo, pero, aparte de lo anterior, no tenían empleados, sino únicamente la ayuda de sus tres hijos y de dos parientes jóvenes que vivían con ellos debido a que tenían problemas en el hogar de sus propios padres. El matrimonio Lee elaboraba un producto especializado: cortaban varillas de cobre para producir las puntas redondas de las clavijas de los cordones de los aparatos eléctricos que deben insertarse en los enchufes de la instalación eléctrica, y enviaban los pedidos de las clavijas terminadas a otras compañías que ensamblaban el aparato electrónico completo. La inversión inicial se facilitó gracias a los préstamos de algunos familiares y amigos, debido a que los préstamos comerciales con frecuencia no estaban a la disposición de las pequeñas empresas, a menos que contaran con una garantía colateral que cubriera todo el préstamo. La empresa operaba en otro edificio de un pequeño complejo habitacional en un barrio ilegal de Kowloon; allí tenían dos máquinas cortadoras eléctricas, semiautomáticas, que sólo requerían que se las ajustara para un tamaño específico y se las cargara periódicamente. La familia trataba de mantener las máquinas trabajando tan cerca de las 24 horas al día como fuese posible, lo cual generó un horario familiar muy irregular, con una comida tardía, que por lo general tomaban a las dos de la mañana, y la dificultad de llevar a los hijos a la escuela a tiempo. Ninguno de los hijos era un buen estudiante y eso limitaba sus oportunidades, ya que, debido a la “desindustrialización” de Hong Kong, la educación formal era cada vez más importante.

A pesar de haber visto las ventajas de los costos que sus amigos y competidores habían obtenido en China en la década de 1990, la familia se mostró renuente a trasladar sus operaciones a la China continental, debido, en parte, a la inquietud de la esposa respecto del riesgo de que su marido se enredara con una amante allá, un problema social común (G. Lang y J. Smart, 2002); asimismo, la señora Lee estaba preocupada por el impacto que pudieran sufrir los hijos, ya fuese debido a que la empresa estaría en un lugar distinto a su residencia o a que sus hijos los siguieran al otro lado de la frontera y tuvieran que estudiar en un sistema educativo inferior al de Hong Kong. Dado que ambos cónyuges participaban activamente en el

negocio, separar la empresa del lugar de residencia socavaría sus estrategias económicas y haría mucho más difícil trabajar tan largas horas sin la contratación de trabajadores (A. Smart, 1989); por otra parte, los costos de la mano de obra contratada eran mucho más asequibles en China. Ésa fue una decisión que enfrentó la mayoría de los fabricantes de Hong Kong a finales de la década de 1990: el nuevo paisaje de la inversión representaba oportunidades para pasar del trabajo por cuenta propia a formar una empresa más grande con trabajadores contratados; pero también conllevaba riesgos.

EL SURGIMIENTO DE LA PEQUEÑA INVERSIÓN DE H ONG K ONG EN C HINA , ENTRE 1979 Y 2001

Los pequeños capitalistas de Hong Kong, que establecieron factorías en China durante los primeros 10 años a partir del comienzo de las reformas económicas de ese país en 1979, desempeñaron una función importante en la generación del milagro manufacturero orientado a las exportaciones que ha transformado el mundo en una miríada de sentidos. Más recientemente, cuando ya la inversión extranjera en China ha llegado a ser una actividad más rutinaria, los pequeños y medianos inversionistas han sido marginados. En este apartado abordaremos las razones de que los pequeños y medianos inversionistas de Hong Kong hayan llegado a ser un factor tan importante del milagro de China y en la manera como ocurrió. En nuestro trabajo anterior exploramos el modo de operación de los pequeños capitalistas en la fase inicial de la apertura de China, las ventajas generadas por su mayor tolerancia a los riesgos y a los inestables marcos legales, y su uso de las relaciones sociales para facilitar las operaciones en ese contexto. Después de un breve resumen nos concentraremos en el tamaño de la pequeña inversión.

Hacia mediados de los años setenta, el bajo desempleo se combinó con los altos alquileres y provocó que los costos de la mano de obra y otros de la producción fueran superiores a los costos de los competidores regionales. Aproximadamente al mismo tiempo las reformas económicas de China empezaron a abrir el país a la inversión capitalista. El acceso a la mano de obra y la tierra más baratas al otro lado de la frontera alentó la transferencia del sistema de producción de Hong Kong, más que la alternativa de actualizar la tecnología y ascender por la cadena de valor (A. Smart, 2001). A principios de los ochenta, los salarios en Dongguán, en el delta del Río de las Perlas, eran aproximadamente una quinta o una sexta parte del que se pagaba por un trabajo equivalente en Hong Kong (Lin, 1997, p. 175). La inversión extranjera directa utilizada entre 1979 y 1999 totalizó 307 600 millones de dólares estadunidenses, de los cuales las inversiones provenientes de Hong Kong fueron de 154 800 millones de dólares, la mitad del total, y las provenientes de Taiwán fueron de 23 860 millones de dólares: 7.76%. De ese modo, Asia invirtió 76.79% del total acumulado, en comparación con únicamente 7% de los países de la Unión Europea en conjunto y 9% de los Estados Unidos. La afluencia de la inversión extranjera directa aumentó exponencialmente cuando, después de su famosa “gira por el sur” de 1992, Deng Xiaoping lanzara las nuevas reformas que provocaron que la inversión extranjera aumentara de 11 010 millones de dólares estadunidenses en 1992 a 45 460 millones en 1998 (A.

Smart y Hsu, 2005). Es más difícil presentar cifras sobre la inversión acumulada de las pequeñas y medianas empresas, pero su contribución fue importante, en especial en los primeros 10 años posteriores a la apertura (J. Smart y A. Smart, 1991), porque muchos de los pequeños capitalistas de Hong Kong estaban dispuestos a correr más riesgos en la búsqueda de ganancias (A. Smart, 1999).

En los primeros 10 años posteriores a 1979, las reglas para hacer negocios en China estaban lejos de ser claras y confiables; pero las pequeñas y medianas empresas de Hong Kong fueron las primeras en aceptar correr los riesgos de invertir allá (Lever-Tracy et al ., 1996): los propietarios de esas empresas aprovecharon la ventaja de las relaciones sociales que ya tenían, gracias a que muchos de ellos habían emigrado de China como primera generación, y establecieron lazos en sus lugares de origen, que quizá los pertenecientes a la segunda generación nunca habían visitado antes, pero también utilizaron esos lazos para buscar contactos en lugares mejor situados y más adecuados (J. Smart y A. Smart, 1991). Las políticas que permitían la iniciativa de los funcionarios locales (de los municipios, las aldeas y los distritos) hicieron posible que se realizaran tratos rápidamente, a menudo con una atención nominal a la normativa formal sobre la inversión (J. Smart y A. Smart, 1993). Uno de los resultados fue que, en lugar de que las factorías se concentraran en las ciudades existentes o en los suburbios, muchas se establecieron en municipios antiguamente rurales, lo cual dio como resultado la creación de nuevas ciudades fabriles dispersas por todo el delta del Río de las Perlas, en especial en la región oriental del delta, cerca de la frontera (A. Smart y G. Lin, 2007).

Las inversiones que los empresarios de Hong Kong hacían en China, en especial las anteriores a 1992, por lo general eran más pequeñas individualmente que las provenientes de Occidente, podían negociarlas típicamente en los escalones más bajos de la jerarquía gubernamental y solían concentrarlas más probablemente en los procesos para la exportación que en el acceso al mercado interno (A. Smart y J. Smart, 2001b); además, tendían a depender más de los lazos personales y el establecimiento de relaciones confiables, que de los contratos cuidadosamente negociados. En el incierto entorno regulatorio de los primeros años, esos métodos les permitieron establecer sus empresas de manera más rápida y con menores costos de transacción. Guha y Ray (2001) argumentan que la teoría más tradicional sobre la inversión extranjera directa tiene el defecto de que amontona las inversiones de las corporaciones transnacionales con las provenientes de los expatriados; asimismo, argumentan que en los países con salarios bajos, en especial en aquellos que carecen de entornos transparentes para la inversión, los inversionistas expatriados poseen ventajas sobre las corporaciones transnacionales en la manufactura de uso intensivo de mano de obra, debido a su conocimiento tanto de los mercados mundiales como de las condiciones, la lengua y la cultura locales. Las corporaciones transnacionales tienen ventajas competitivas debido a que los nombres de sus marcas son reconocibles y a su compleja tecnología, y tienen la tendencia a considerar la inversión extranjera directa en los mercados emergentes como un medio para acceder a los mercados nacionales que están cerrados a las importaciones.

Los críticos han señalado los defectos de ese modelo de sinergia. En primer lugar, se tiende a suponer tanto la continuidad de la similitud cultural como el poder de la identidad común para facilitar las redes comerciales confiables, que entonces pueden operar eficazmente con menores costos por transacción. Esa posición culturalista ignora la diferenciación interna entre los chinos y considera que la identidad no es problemática (Hsing, 2002, y A. Smart y J. Smart, 1998). En segundo lugar, se supone que, aunque las relaciones sociales se utilicen con propósitos comerciales, el hecho de que estén basadas en la solidaridad y la similitud resuelve los problemas de los intereses económicos conflictivos. En tercer lugar, aunque es más fácil establecer y mantener los lazos comerciales entre chinos de la misma etnia, y aunque esos lazos generan una cooperación eficaz y estable, con ese modelo "se corre el riesgo de socializar en exceso el comportamiento económico arraigado en las consideraciones comerciales y tecnológicas" y, por lo tanto, "se supone que las relaciones sociales determinan las transacciones y los resultados económicos" (Hsu y Saxenian, 2000, p. 1994). Aun cuando las relaciones económicas estén claramente arraigadas en lo social y lo cultural, los mercados y las industrias poseen su propia dinámica, que recompensa ciertas prácticas y lleva otras al fracaso. En oposición a la sinergia, en los últimos 10 años las tensiones que los críticos identifican han pasado cada vez más al primer plano y han marginado a los pequeños y medianos inversionistas de Hong Kong que dependen del corretaje entre China y el resto de la economía mundial, antes bien que de las ventajas tecnológicas. A medida que la economía de exportación de China se hace más compleja, los pequeños capitalistas ya no cuentan con los recursos necesarios, debido a que China trata de avanzar hacia la alta tecnología y la generación de sus propias marcas y "campeones nacionales".

Huang argumentó que los altos grados de la inversión extranjera directa recientemente logrados por China representan una debilidad más que una fortaleza (Huang, 2003): la inversión extranjera directa desempeña una función importante en la economía de China debido no a que todas las empresas extranjeras sean superiores inherentemente, “sino debido a que disfrutan de una posición única para explotar muchas de las oportunidades comerciales que ofrece China generadas por las ineficaces instituciones económicas y financieras del país” (Huang, 2001, p. 54). Dado que China cuenta con una tasa de ahorro de 41.76%, no carece de capital, pero el capital privado nacional se ha encontrado sistemáticamente en desventaja. Con mucha frecuencia, las empresas nacionales suelen necesitar socios extranjeros para exportar, para obtener divisas extranjeras e incluso para hacer negocios con otras provincias. Ahora bien, a pesar de esas desventajas, la industria privada nacional se ha expandido considerablemente en los últimos 10 años, desplazando cada vez más a los pequeños y medianos inversionistas de Hong Kong. En realidad, los inversionistas locales han comentado que, siempre que es posible, intentan dejar fuera de sus tratos a los intermediarios de Hong Kong, conscientes de los considerables beneficios que los inversionistas de esta ciudad extrajeron en el pasado gracias a su conocimiento de Occidente y a su acceso a él. A medida que China se integra mejor en la economía mundial y sus empresarios adquieren más conocimientos sobre la naturaleza de las demandas mundiales y los mercados capitalistas, la eliminación de los intermediarios va en aumento, a expensas de muchos pequeños operadores comerciales de Hong Kong.

Huang (2001) argumentó en contra de las evaluaciones positivas de la estrategia de reforma gradualista de China al afirmar que la economía de ese país se las arregló para crecer en parte como resultado de la suerte: su cercanía de Hong Kong y Taiwán. Sin sus lazos con el capital étnico chino, afirmaba, “las empresas no estatales se habrían atrofiado bajo el peso del sesgo del endeudamiento”. El subdesarrollo del marco normativo inherente a la estrategia gradualista “habría disuadido la inversión extranjera de no haber sido por las empresas étnicas chinas que poseen un capital de relaciones y un conocimiento cultural práctico que ayuda a las empresas extranjeras a navegar por el turbio entorno empresarial de China” (Huang, 2001, p. 62). En consecuencia, el capital expatriado desempeñó una función particularmente fundamental en los primeros años de las reformas.

La indecisión del matrimonio Lee en lo concerniente a mudar sus operaciones al otro lado de la frontera, a Guangdong, llegó finalmente a su fin debido a las exigencias de las compañías a las que suministraban sus productos. Dado que la mayoría de los fabricantes de aparatos electrodomésticos se mudó a Guangdong, querían que sus proveedores de partes estuvieran establecidos cerca de ellas, debido en especial a los problemas del transporte a finales de los años ochenta y principios de los noventa (Yeung, 1998), por lo que se mudaban a la misma zona que sus clientes principales o sus clientes buscarían nuevos proveedores. Finalmente, los esposos Lee decidieron mudarse en 1995 y también aprovecharon la oportunidad para contratar una fuerza de trabajo, que llegó a estar compuesta por un máximo de 50 empleados, más disponibles y mucho más baratos que lo que les habrían costado en Hong Kong.

Ascendieron por la cadena de valor, porque ya producían todo el conjunto de los enchufes, lo cual implicaba el cableado, el ensamblado y el moldeo del plástico, además del corte de las varillas de cobre. Llevaron consigo las máquinas de corte que tenían en Hong Kong, en lugar de comprar nuevas de control computarizado, por lo que todavía era necesario que el señor Lee las preparara y las supervisara de manera regular. La inversión que requerían fue financiada con ahorros y préstamos de algunos parientes; sin embargo, la expansión de su empresa no fue una simple reacción a la oportunidad que se les presentó, porque el entorno manufacturero no estaba tan completamente desarrollado en Guangdong como en Hong Kong. Los fabricantes demandaban el ensamblaje más completo de los componentes más que de las partes separadas que obtenían mediante la subcontratación tan finamente vinculada en redes que se practicaba en Hong Kong. El matrimonio Lee decidió que sus hijos menores y sus dependientes permanecieran en Hong Kong, pero los dos mayores, que estaban fallando en la escuela, fueron a trabajar en la nueva empresa establecida en China. Y la madre del señor Lee asumió la responsabilidad de supervisar que los hijos que se quedaron en Hong Kong asistieran a la escuela. La señora Lee solía viajar entre la empresa en China y su casa en Hong Kong una o más veces a la semana, por lo que ya no participaba tan activamente en la compañía como lo había hecho antes en Hong Kong; y, tal como lo había temido, ese hecho tuvo como consecuencia la infidelidad de su esposo, que empezó a participar en las redes de los empresarios expatriados y a socializar en un entorno en el que sus ingresos les permitían el acceso al “entretenimiento” local.

En este apartado y en el anterior hemos resumido los “días de gloria” de los pequeños empresarios de Hong Kong, cuando participaron por primera vez en la generación del “milagro de Hong Kong” y después participaron también en el inicio del surgimiento de China, un fenómeno que ha atraído la atención mundial y el temor y el odio de muchas industrias que se esfuerzan por competir con los “precios de China”. En el siguiente apartado volveremos nuestra atención al relato menos triunfal de la marginación de las pequeñas y medianas empresas, primero en Hong Kong y, subsecuentemente, en China.

EL DECLIVE DE LA PEQUEÑA INVERSIÓN DE H ONG K ONG A PARTIR DE 2001

En este apartado nos concentraremos en los procesos que contribuyeron a la disminución de la importancia y el éxito de las pequeñas empresas de Hong Kong en la inversión al otro lado de la frontera. Esos procesos incluyen los esfuerzos de las industrias establecidas en China para hacer a un lado a los intermediarios, la preferencia de China por la inversión en la tecnología de uso más intensivo de capital, y las acciones emprendidas por el gobierno de Hong Kong, que dificultaron más que en el pasado las iniciativas al otro lado de la frontera.

Los últimos 10 años no han sido buenos para las pequeñas y medianas empresas de Hong Kong. Los primeros años de la década fueron catastróficos para ellas, debido a que la devolución de Hong Kong a China el 1º de julio de 1997 fue seguida al día siguiente por la crisis de la moneda

tailandesa, el baht, que marcó el comienzo de la prolongada crisis financiera asiática. El modelo de crecimiento basado en el financiamiento y los bienes raíces, que había sido predominante desde 1979, enfrentó dos desafíos principales. En primer lugar, el propio éxito alcanzado generó grandes incrementos de los costos, en especial de los alquileres de viviendas y oficinas y de los salarios del personal profesional y especializado (Tsang, 1999, p. 44). En segundo lugar, la crisis financiera asiática arrojó dudas sobre la viabilidad de la dependencia de la riqueza generada por los servicios de Hong Kong como centro de almacenaje y distribución regional: los flujos de la inversión disminuyeron marcadamente en los años siguientes. Entre los efectos que la crisis tuvo sobre Hong Kong se encuentra la reducción en 50% de los valores de mercado de los bienes raíces (que, no obstante, habían alcanzado máximas sin precedentes), lo cual "afectó el corazón mismo de la dinámica de 'crecimiento' interno de Hong Kong que se había desarrollado a partir de la apertura de China" (Sum, 2002, p. 80). Dado que gran parte de la economía y la bolsa de valores de Hong Kong, así como de la economía familiar, dependían de que los precios de los bienes raíces se mantuvieran siempre al alza (Lui, 1995), la aguda caída tuvo efectos multiplicadores inmensos y provocó deflación, un extraordinario aumento del desempleo y la disminución del crecimiento económico.

Los intereses mutuos que vinculaban al sector público con la fracción predominante del sector privado generaron una poderosa dinámica en la que el mantenimiento de las ganancias y el superávit del presupuesto público por lo general dependían del mercado de bienes raíces. Entre 1984, cuando se firmó el acuerdo sino-británico para la devolución de Hong Kong a la soberanía china, y 1997, cuando tuvo lugar la devolución real, el mercado de la propiedad siempre fue al alza y produjo precios récord de los bienes raíces a todo lo largo de la última década del siglo XX , con una máxima en ese año de 1997. Finalmente, el gobierno llegó a considerar que esos niveles de los precios eran demasiado altos, debido a que provocaron que los costos de hacer negocios en Hong Kong estuvieran entre los más altos del mundo, lo cual amenazó la posición de aquél como centro financiero regional y generó una especulación "malsana" con los precios de la vivienda, siempre en aumento. Los precios de los bienes raíces afectaron todos los aspectos de la sociedad y la economía de Hong Kong y aceleraron la transferencia de la manufactura a China para aprovechar que la tierra era más barata, así como la abundante mano de obra con salarios bajos, y convenció a los individuos de que la manera de salir adelante era, antes bien que la operación de una empresa, la inversión en bienes raíces.

La mayoría de las intervenciones destinadas a ayudar a Hong Kong a salir de la mala situación económica a partir de mediados de 1997 fueron hechas en forma de intentos de promover el mercado de bienes raíces (Fung y Forrest, 2002). En ciertos sentidos, es probable que eso haya sido inevitable, debido a la importancia de los bienes raíces para el modelo de crecimiento de Hong Kong; por ejemplo, cuando el gobierno compró 15 000 millones de dólares estadunidenses en acciones de Hong Kong con el propósito de estimular el mercado de valores, 60% de esas acciones estaban relacionadas con los bienes raíces, una cifra superior al peso del sector en la bolsa de valores (Sum, 2002); no obstante, en una encuesta llevada a cabo en febrero de 2001 se descubrió que 75% de los entrevistados creía que la política de

vivienda del gobierno beneficiaba principalmente los intereses de las compañías inmobiliarias, antes bien que los de los pobres, y 31.6% creía que las políticas estaban destinadas por completo a beneficiar a las compañías inmobiliarias (Kong, 2001).

La demanda de los consumidores cayó abruptamente en Hong Kong después de la depresión de los bienes raíces y contribuyó a una grave deflación, resultado de un grado más alto de endeudamiento de los consumidores que en cualquier otro lugar de la región. En 1998, los préstamos personales representaron 55.8% del producto interno bruto nominal de Hong Kong, en comparación con 20.7% de Corea del Sur, 33.6% de Singapur y 40.9% de Taiwán. El coeficiente de Hong Kong había superado el 40.6% que había tenido en 1995 y al parecer hasta 1997 estuvo claramente asociado con la escalada de los precios de la vivienda. La familia promedio de Hong Kong tenía préstamos pendientes por un total de 367 000 dólares de Hong Kong (A. Smart y Lee, 2003). Los efectos tuvieron un gran alcance, debido a que las pequeñas y medianas empresas solían depender del inmueble del propietario como garantía colateral para la obtención de los préstamos necesarios para hacer negocios; pero por causa de la depresión, la liquidez se agotó muy rápidamente y la incapacidad de las pequeñas y medianas empresas para tener acceso al crédito dificultó la recuperación económica. Esos desafíos internos se combinaron con los cambios de las estrategias de desarrollo de China que generaron enormes dificultades para los pequeños inversionistas de Hong Kong.

El modelo de desarrollo industrial de uso intensivo de mano de obra, orientado a la exportación, que fue precursor en Guangdong, ya cambió el mundo, como lo indica la atención generalizada que la prensa de los negocios presta al “factor China”. Incluso las actividades de investigación y desarrollo avanzados están siendo transferidas a China y la India con el propósito de ahorrar costos y aprovechar el gran número de ingenieros y de otro personal altamente calificado cuyos salarios son inferiores; sin embargo, el camino de la transición de la manufactura de uso intensivo de mano de obra a la alta tecnología compleja y a los servicios avanzados es complicado y requiere la restructuración de las áreas que han crecido rápidamente gracias a la explotación de la mano de obra barata con el propósito de dedicarse a las exportaciones.



FOTOGRAFÍA VI.1 Henggang, provincia de Guangdong, en plena expansión urbana después de las reformas económicas de China. (Fotografía de Josephine Smart y Alan Smart, reproducida con su autorización.)

Guangdong prosperó inmensamente gracias a que fue la precursora en la absorción de capital extranjero y permitió la explotación de los trabajadores para producir exportaciones destinadas a Occidente. El centro de la expansión de Guangdong fue el delta del Río de las Perlas, que en 2002 tenía una población un poco inferior a 24 millones de habitantes, sin incluir a los inmigrantes no registrados (en lo concerniente a las restricciones a la migración interna, véase A. Smart y J. Smart, 2001a). El producto interno bruto de la región de Guangdong aumentó de 11 920 millones de yuanes en 1980 a 941 880 millones en 2002. Y en términos relativos, la proporción del delta en el producto interno bruto total de China aumentó de 2.6 a 9.0% durante el mismo periodo, mientras que en 2002 su proporción de las exportaciones aumentó a un asombroso 38.2%, debido en gran medida a que absorbió el 27.3% de todo el capital extranjero invertido en la República Popular China (Enright et al ., 2005, p. 40).

El modelo que se puede describir como “modelo Guangdong” fue precursor en el delta del Río de las Perlas, dependió de las alianzas tácticas entre el gobierno local y los chinos de diferente origen étnico que residían fuera de la República Popular China y desplazó persistentemente los límites de lo que era aceptable para el gobierno chino (A. Smart y Lin, 2007); sin embargo, esa estrategia de desarrollo puede haber alcanzado sus límites en la propia Guangdong: aunque otras formas similares de producción han sido transferidas a regiones menos desarrolladas de China y la transferencia seguirá adelante, las zonas más ricas de Guangdong están batallando cada vez más para encontrar nuevos métodos que les permitan mantener su rápido crecimiento económico, debido a que los límites de ese modelo de desarrollo han generado problemas para los pequeños y medianos empresarios de Hong Kong. En Guangdong y en el resto de China en general se están explorando nuevos modelos de desarrollo que dejan poco espacio para los tipos de contribuciones que esos empresarios han hecho en el pasado. Antes que depender de los inversionistas extranjeros cuya

tecnología no es compleja, China se ha interesado mucho más por fomentar sus propios campeones industriales nacionales, que de preferencia produzcan bienes de alta tecnología (Thun, 2004): ahora se evalúa a los inversionistas extranjeros principalmente por la tecnología que estén dispuestos a transferir. A pesar de que los empresarios de Hong Kong facilitaron la movilización y la explotación de las ventajas de China en lo concerniente a la mano de obra y la tierra baratas, generando a través de sus redes y sus conocimientos las muy necesarias monedas firmes que permitieron a China el acceso a los mercados de exportación, esas ventajas ya son menos apreciadas hoy en día. Aun cuando no existe una verdadera escasez de trabajadores, la oferta de mano de obra muy barata se ha restringido marcadamente después de decenas de años de rápido crecimiento. Y a medida que la expansión económica avanza hacia el interior, los emigrantes también pueden encontrar empleo asalariado más cerca de su lugar de origen. El pago de salarios altos puede solucionar fácilmente la escasez de mano de obra en las fábricas de Guangdong, pero dado que la producción es de uso intensivo de mano de obra, lo anterior amenaza su posición competitiva. A medida que Guangdong se hace más rica, tiene una necesidad mucho menor de inversión extranjera en los sectores de tecnología poco compleja y los factores externos negativos asociados con esas industrias han aumentado: la contaminación, los temores sobre la seguridad de los alimentos, la preocupación internacional por los productos peligrosos que llevan la leyenda “Hecho en China”, los usos alternos de la tierra, como la urbanización de los bienes raíces, y el deseo de que se vea que se asciende más rápidamente por la escala de la complejidad tecnológica son, todos, factores que hacen que el tipo de inversión extranjera que dio origen al milagro de Guangdong sea menos deseable en el presente que lo que había sido en el pasado.

Los empresarios de Hong Kong se beneficiaron de haber sido los primeros precursores dispuestos a aceptar los riesgos que las grandes corporaciones de Occidente estaban renuentes a correr, en especial antes de que las negociaciones para el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio ayudaran a que las reglas del juego fuesen algo rutinario para los inversionistas extranjeros. Cuando las corporaciones de Occidente, mejor capitalizadas y mejor relacionadas, se unieron a los primeros precursores, la posición competitiva fue cada vez menos ventajosa para las pequeñas y medianas empresas.

Los esposos Lee sufrieron debido a su renuencia a mudarse a China, y su decisión de hacerlo en 1995 parece haber sido tomada precisamente en el momento en que se invirtieron las ventajas en contra de los pequeños inversionistas de Hong Kong. El trato que pudieron negociar no fue particularmente ventajoso y, para 1998, tuvieron que disminuir drásticamente su producción, vender su departamento de Hong Kong y mudarse a un estrecho apartamento sobre su factoría de China. El menor de sus hijos permaneció en Hong Kong con su abuela, pero los que todavía no se mudaban a China para trabajar abandonaron la escuela aproximadamente en esa época y se unieron a sus padres en la fábrica. En 2002 cerraron la factoría, perdieron la propiedad y retornaron a Hong Kong; se declararon en bancarrota y se mudaron a una vivienda con subsidio público. Otro intento de establecer una factoría en un pueblo de Guangdong más lejano, aquel de

donde era originaria la familia de la señora Lee, fracasó con relativa rapidez, sin ganancias y con la pérdida del dinero que les había prestado la madre del señor Lee.

Después de trabajar como asalariados durante varios años en un punto de venta al mayoreo, los esposos Lee volvieron a hacer un esfuerzo empresarial en 2006, pero, en esa ocasión establecieron su empresa nuevamente en Hong Kong, donde vendían al mayoreo productos derivados de la soya y germen de soya; también habían vuelto al trabajo por cuenta propia y ambos trabajaban de tiempo completo, sin ningún empleado. Asimismo, descubrieron que a sus clientes les preocupaba mucho la seguridad de los productos alimenticios que tenían su origen en China; encontraron a un productor de soya que operaba en Hong Kong y que cobraba un precio mucho más alto por esos productos que por los producidos en China y copiaron el método; sin embargo, los problemas de la producción a precios competitivos en Hong Kong seguían presentes. En la actualidad, sus esfuerzos están dedicados al establecimiento de una operación de germen de soya en el pueblo nativo de la señora Lee con el propósito de mantener el control de toda la cadena de suministro de ese producto alimenticio. Aunque no podrían comercializar esos productos como originarios de Hong Kong, lo que significa una mayor ventaja en el contexto de la gran preocupación respecto de las prácticas de seguridad relacionadas con los productos alimenticios chinos, su esperanza es que las relaciones basadas en la confianza que están estableciendo con sus clientes podrán permitirles ofrecer un mayor grado de seguridad sobre la calidad de sus productos, lo cual incrementará al menos la confiabilidad de su mercado, aunque no les permitiría fijar un precio más elevado. En 2009 habían empezado a aumentar un poco su escala: emplearon a dos conductores y a un empleado de tiempo completo; y estaban alquilando un pequeño departamento cerca de su empresa, por lo que podían operar las 24 horas del día, los siete días de la semana, sin tener que dormir en la oficina, como lo habían hecho antes. El anterior es un pequeño ejemplo del restablecimiento en Hong Kong de la producción relacionada con la alimentación con base en la profunda percepción que tienen los consumidores respecto de que los productos de Hong Kong son más seguros. Esa tendencia se inició en esta ciudad mucho antes que la preocupación mundial generalizada por la seguridad de los productos chinos que explotó en los titulares de los periódicos en 2007, desencadenada por el caso de los alimentos para mascotas contaminados. La creciente tendencia a la comercialización de productos que “no provienen de China” (Carey, 2007), al igual que la preocupación ambiental por los productos locales, está representando una nueva gama de oportunidades para los empresarios de todo el mundo.

CONCLUSIÓN

Aun cuando en este capítulo hemos identificado muchos logros notables de los pequeños inversionistas de Hong Kong, se puede considerar que su trayectoria durante los últimos 10 años ha sido muy desalentadora. A pesar de que, sin duda alguna, la experiencia de los esposos Lee no es representativa, sí indica las tribulaciones causadas por las crecientes barreras a las pequeñas y medianas empresas que las personas han establecido en esos últimos 10 años tanto en Hong Kong como en China. En

este último país, algunas de esas barreras constituyen simplemente la aplicación de la normatividad sobre la mano de obra y el medio ambiente que fueron omitidas en el pasado, pero otras barreras son el resultado de algunas estrategias industriales deliberadas. En Hong Kong los pequeños capitalistas se han visto afectados por los esfuerzos por reanimar el mercado de bienes raíces y alentar al sector financiero, lo cual ha propiciado la tendencia a incrementar los costos de sus empresas; asimismo, los tardíos esfuerzos por mejorar el Estado de bienestar, como el plan de previsión obligatorio, también han incrementado los costos para las pequeñas empresas. Ahora bien, vista desde otra perspectiva, la historia del matrimonio Lee es la de una persistencia admirable, a pesar de los contratiempos y los fracasos. Las perspectivas para los pequeños capitalistas de Hong Kong en conjunto son de incertidumbre; es probable que el periodo en el que sus méritos personales eran fundamentales para el éxito de las estrategias de desarrollo, tanto de Hong Kong como de Guangdong, no sólo haya terminado sino que nunca se repita.

Las lecciones generales de este capítulo se refieren a las situaciones en las que los pequeños inversionistas pueden prosperar y en las que las perspectivas de las oportunidades disminuyen. Aunque la reciente crisis financiera alentó el escepticismo respecto de las teorías sobre la gestión de los riesgos, la idea convencional es que las recompensas son inversamente proporcionales a los riesgos: cuando los riesgos son reducidos, las tasas de rendimiento deberían ser relativamente bajas, mientras que los casos de una inversión más arriesgada requieren una prima por los riesgos que corren los inversionistas. Los pequeños inversionistas que no pueden aguardar a largo plazo, sino que requieren que su inversión genere un rendimiento en el corto plazo para poder sostenerse junto con su familia, tienen menos opciones. Es improbable que las inversiones de poco riesgo generen suficientes ingresos para ellos, en especial si la barrera a la participación es baja, debido a que muchos otros adoptan el mismo método. Las estrategias con muchos riesgos, en especial aquellas con un grado de incertidumbre considerable, o con un riesgo personal para los administradores de las grandes corporaciones, como en las situaciones en que se deben pagar sobornos o en las que el marco legal no es claro, pueden generar nichos para los pequeños inversionistas. Esas oportunidades pueden presentarse en particular cuando existen límites muy marcados entre maneras radicalmente diferentes de hacer las cosas o cuando las transacciones a través de una frontera social o simbólica pueden generar un estigma (por ejemplo, en el caso de las industrias del vicio o en el de la usura en la Europa medieval). En esas situaciones, cuando las relaciones sociales proporcionan mecanismos para reducir las barreras a la participación, los pequeños inversionistas con los contactos sociales adecuados pueden tener oportunidades considerables para ser los precursores en los nuevos nichos antes de que los grandes jugadores empiecen a actuar en ellos. El comercio y la producción a través de una frontera pueden ser particularmente adecuados para generar la tendencia a la aparición de esas oportunidades, como se demuestra en una buena parte de los capítulos de este libro; pero no es muy probable que esas magníficas oportunidades duren mucho tiempo, y los que llegan tardíamente, como el matrimonio Lee, pueden descubrir que su apuesta no les rinde los beneficios esperados; sin embargo, incluso es más probable que los primeros en llegar a esos nichos fracasen en

esas circunstancias, si bien se presta mucho más atención al fenómeno del fracaso que al del éxito (A. Smart y J. Smart, 2000). La función de los pequeños inversionistas de Hong Kong como factor del impulso al surgimiento de China muestra su importancia potencial mundial, pero nuestro relato también debe sugerir que las oportunidades para su participación pueden ser fugaces y depender de condiciones muy características.

BIBLIOGRAFÍA

Basch, L., N. G. Schiller y C. S. Blanc (1994), Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States , Routledge, Londres.

Carey, J., “Not Made in China”, Business Week , 30 de julio de 2007, pp. 41-43.

Castells, M. (1998), End of Millennium: The Information Age , Blackwell Publishers, Oxford, vol. 3.

Chiu, C. C. H. (1998), Small Family Business in Hong Kong: Accumulation and Accommodation , Chinese University Press, Hong Kong. Chiu, S. W. K., K. C. Ho y T. L. Lui (1997), City-States in the Global Economy: Industrial Restructuring in Hong Kong and Singapore , Westview, Boulder.

Cohen, J. H. (1999), Cooperation and Community: Economy and Society in Oaxaca , University of Texas Press, Austin.

Cornelius, W., D. Fitzgerald y S. Borges (coords.) (2009), Four Generations of Norteños: New Research from the Cradle of Mexican Migration , Center for Comparative Immigration Studies, San Diego.

The Economist (2010), “Remittances”, 1º de mayo, p. 97.

Enright, M., E. Scott y K. Chang (2005), Regional Powerhouse: The Greater Pearl River Delta and the Rise of China , Wiley, Singapur.

Fung, K. K., y R. Forrest (2002), “Institutional Mediation: The Hong Kong Residential Housing Market and the Asian Financial Crisis”, Housing Studies , 17(2), pp. 189-207.

Guha, A. S., y A. Ray (2001), “Expatriate vs. Multinational Investment: A Comparative Analysis of their Roles in Chinese and Indian Development”, en T. N. Srinivasan (coord.), Trade, Finance and Investment in South Asia , Social Science Press, Nueva Delhi.

Harvey, D. (1989), The Condition of Postmodernity , Basil Blackwell, Oxford.

Hong Kong Government (1985), Hong Kong Annual Report , Government Printer, Hong Kong.

Hsia, R., y L. Chau (1978), Industrialisation, Employment and Income Distribution , Croom Helm, Londres.

Hsing, Y. T. (2002), “Ethnic Identity and Business Solidarity: Chinese Capitalism Revisited”, en Ma L. J. C. y C. Cartier (coords.), The Chinese Diaspora: Space, Place, Mobility, and Identity , Rowman and Littlefield, Lanham, pp. 221-235.

Hsu, J. Y., y A. Saxenian (2000), “The Limits of Guanxi Capitalism: Transnational Collaboration between Taiwan and the USA”, Environment and Planning , A 32, pp. 1991-2005.

Huang, Y. (2001), “Internal and External Reforms: Experiences and Lessons from China”, Cato Journal , 21(1), pp. 43-64.

——— (2003), Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era , Cambridge University Press, Cambridge.

Kearney, M. (1995), “The Local and the Global: The Anthropology of Globalization and Transnationalism”, Annual Review of Anthropology , 24, pp. 547-565.

Kong, L. (2001), “Housing Scheme Rethink Urged”, South China Morning Post , 27 de febrero.

Lang, G., y J. Smart (2002), “Industrialization, Migration and the ‘Second-Wife’ in South China”, International Migration Review , 36(2), pp. 546-570.

Lever-Tracy, C., D. Ip y N. Tracy (1996), The Chinese Diaspora and Mainland China: An Emerging Economic Synergy , MacMillan Press, Houndsmill.

Lin, G. C. S. (1997), Red Capitalism in South China Growth and Development of the Pearl River Delta , University of British Columbia Press, Vancouver.

Lin, T. B., V. Mok y Y. P. Ho (1980), Manufactured Exports and Employment in Hong Kong , Chinese University Press, Hong Kong.

Lui, T. (1995), “Coping Strategies in a Booming Market: Family Wealth and Housing in Hong Kong”, en R. Forrest y A. Murie (coords.), Housing and Family Wealth: Comparative International Perspectives , Routledge, Londres, pp. 108-132.

Massey, D., J. Durand y N. J. Malone (2002), Beyond Smoke and Mirrors: Mexican Immigration in an Era of Economic Integration , Russell Sage Foundation, Nueva York.

Mathews, G. (2007), “Chungking Mansions: A Center of ‘Low-End Globalization’”, Ethnology , XLVI(2), pp. 169-183.

Ngo, T. W. (1999), “Industrial History and the Artifice of Laissez-Faire Colonialism”, en T. W. Ngo (coord.), Hong Kong’s History: State and Society under Colonial Rule , Routledge, Londres, pp. 119-140.

Portes, A., L. E. Guarnizo y P. Landolt (1999), “The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field”, Ethnic and Racial Studies , 22(2), pp. 217-237.

Reid, Anthony (1997), “Entrepreneurial Minorities, Nationalism, and the State”, en Daniel Chirot y Anthony Reid (coords.), Essential Outsiders: Chinese and Jews in the Modern Transformation of Southeast Asia and Central Europe , University of Washington Press, Seattle, pp. 33-71.

Rhoades, R. (2002), “European Cyclical Migration and Economic Development: The Case of Southern Spain”, en G. Gmelch y W. Zenner (coords.), Urban Life , Waveland Press, Long Grove, pp. 253-264.

Ribeiro, G. L. (2009), “Non-Hegemonic Globalizations: Alter-native Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9(3), pp. 297-329.

Rothstein, F. (2007), Globalization in Rural Mexico: Three Decades of Change , University of Texas Press, Austin.

Sinn, E. (1997), “Xin Xi Guxiang: A Study of Regional Associations as a Bonding Mechanism in the Chinese Diaspora: The Hong Kong Experience”, Modern Asian Studies , 31(2), pp. 375-397.

Smart, A. (1989), “Resistance to Relocation in a Hong Kong Squatter Area Market”, en G. Clark (coord.), Traders against the State , Westview Press, Boulder, pp. 119-138.

——— (1999), “Flexible Accumulation across the Hong Kong Border: Petty Capitalists as Pioneers of Globalized Accumulation”, Urban Anthropology , 28(3/4), pp. 373-406.

——— (2001), “Unruly Places: Urban Governance and the Persistence of Illegality in Hong Kong’s Urban Squatter Areas”, American Anthropologist , 103(1), pp. 30-44.

———, y J. Y. Hsu (2005), “The Chinese Diaspora, Foreign Investment and Economic Development in China”, en R. C. Keith (coord.), China as a Rising World Power and its Response to ‘Globalization’ , Routledge, Londres.

Smart, A., y J. Lee (2003), “Financialization and the Role of Real Estate in Hong Kong’s Regime of Accumulation”, Economic Geography , 79(2), pp. 153-171.

Smart, A., y G. Lin (2007), “Local Capitalisms, Local Citizenship and Translocality: Rescaling from Below in the Pearl River Delta Region, China”, International Journal of Urban and Regional Research , 31(2), pp. 280-302.

Smart, A., y J. Smart (1998), “Transnational Social Networks and Negotiated Identities in Interactions between Hong Kong and China”, en M. P. Smith y L. E. Guarnizo (coords.), Transnationalism from Below , Transaction Publishers, New Brunswick, pp. 103-129.

———, y J. Smart (2000), “Failures and Strategies of Hong Kong Firms in China: An Ethnographic Perspective”, en H. W. C. Yeung and K. Olds (coords.), The Globalisation of Chinese Business Firms , MacMillan, Londres, pp. 244-271.

———, y J. Smart (2001a), “Local Citizenship: Welfare Reform, Urban/Rural Status, and Exclusion in China”, Environment and Planning , A 33, pp. 1853-1869.

———, y J. Smart (2001b), “Personal Relations and Divergent Economies: A Case Study of Hong Kong Investment in South China”, en S. Low (coord.), Theorizing the City: The New Urban Anthropology Reader , Rutgers University Press, New Brunswick, pp. 169-200.

———, y J. Smart (coords.) (2005), Petty Capitalists and Globalization: Flexibility, Entrepreneurship and Economic Development , SUNY Press, Albany.

Smart, J., y A. Smart (1991), “Personal Relations and Divergent Economies: A Case Study of Hong Kong Investment in China”, International Journal of Urban and Regional Research , 15(2), pp. 216-233.

———, y A. Smart (1993), “Obligation and Control: Employment of Kin in Capitalist Labor Management in China”, Critique of Anthropology , 13(1), pp. 7-31.

Sum, N. L. (2002), “Globalization and Hong Kong’s Entrepreneurial City Strategies: Contested Visions and the Remaking of City Governance in (Post-)Crisis Hong Kong”, en J. R. Lang (coord.), The New Chinese City: Globalization and Market Reform , Blackwell Publishers, Malden.

Thun, E. (2004), “Industrial Policy, Chinese-Style: FDI , Regulation, and Dreams of National Champions in the Auto Sector”, Journal of East Asian Studies , 4, pp. 453-489.

Tsang, S. K. (1999), “The Hong Kong Economy: Opportunities Out of Crisis?”, Journal of Contemporary China , 8(20), pp. 29-45.

Waldinger, R., H. Aldrich y R. Ward (1990), Ethnic Entrepreneurs , Sage, Newbury Park.

Watson, J. L. (1975), Emigration and the Chinese Lineage: The ‘Mans’ in Hong Kong and London , University of California Press, Berkeley.

Wu, D. (1982), The Chinese in Papua New Guinea: 1880-1980 , Chinese University Press, Hong Kong.

Yeung, H. W. C. (1998), Transnational Corporations and Business Networks: Hong Kong Firms in the ASEAN Region , Routledge, Londres.

Zhang, S. G. (2001), Economic Cold War: America’s Embargo against China and the Sino-Soviet Alliance 1949-1963 , Woodrow Wilson Center Press, Washington.

Zhou, M. (1992), Chinatown , Temple University Press, Filadelfia.

VII. DE LA ROPA DE SEGUNDA MANO A LOS COSMÉTICOS

Las empresarias filipinas de Hong Kong llenan las brechas del comercio transfronterizo

B. L YNNE M ILGRAM

INTRODUCCIÓN

Desde la década de 1980, en Filipinas, como en todas las regiones del sur del planeta, las políticas de ajuste estructural y la reducción de la responsabilidad estatal han dejado a muchas personas sin más opción que buscar un tipo de trabajo alternativo que satisfaga su necesidad de subsistir (Balisacan, 1995, y Chant, 1996). Las mujeres, en particular, siguen abandonando Filipinas con el propósito de buscar en algún lugar del mundo un empleo mejor pagado bajo contrato o como trabajadoras domésticas o enfermeras (Chant y McIlwaine, 1995). Cuando buscan trabajo en su país, algunas mujeres filipinas que tienen acceso a un capital suficiente han añadido a sus actividades hogareñas acostumbradas la de gestoras financieras y la de las vendedoras públicas más destacadas del país para abrir senderos innovadores de trabajo transnacional entre Filipinas y la cercana Hong Kong, comerciando con una gran variedad de mercancías, como prendas de vestir usadas, cosméticos y suplementos vitamínicos (Milgram, 2001, 2004 y 2008). Para la mayoría de esas mujeres la movilidad laboral por medio de esas iniciativas “informales” es una estrategia de necesidad extrema que permite la supervivencia de su familia. [1] Basándose en su experiencia laboral anterior y en sus redes personales y dedicándose a aprovechar las oportunidades que se les presentan a través de las fronteras, las empresarias filipinas enlazan ciertas instituciones y determinados sectores de las sociedades de esos dos países que antes no estaban vinculados o los enlazan de maneras diferentes con el propósito de hacer realidad sus derechos ciudadanos a un trabajo digno.

En este capítulo me baso en las innovadoras iniciativas de las mujeres filipinas en dos ramos del comercio entre Hong Kong y Filipinas —la importación de prendas de vestir de segunda mano y la de cosméticos y suplementos vitamínicos— para sugerir que, por medio de esas empresas, las mujeres ponen en tela de juicio las nociones predominantes del trabajo legal e ilegal y desafían al Estado a ampliar sus parámetros de derechos ciudadanos para incluir su tipo de comercio. Centro el análisis particularmente en las mujeres comerciantes de la ciudad de Baguio, en el norte de Filipinas, cuyas reivindicaciones sobre la ocupación que ellas mismas han creado y sobre sus derechos ciudadanos se encuentran frecuentemente marginadas en la agenda nacional filipina. Con el propósito de impugnar su exclusión de la visión gubernamental sobre el empleo apropiado y la modernidad, esas empresarias filipinas continúan inventando “rutas secundarias pragmáticas” (Stoller, 2002, p. 40), a través de las cuales integran de manera más completa su ya viable comercio en la economía urbana; sin embargo, debido a los actuales debates gubernamentales sobre la legalidad de sus negocios a través de las fronteras, la flexibilidad empresarial de esas mujeres no sólo implica oportunidades sino también grandes riesgos.

Los peligros que representa la industria de las prendas de vestir de segunda mano se derivan de la Ley de la República de Filipinas No. 4653 (Government of the Philippines, 1966), que todavía prohíbe la importación de prendas de vestir usadas para su reventa comercial. [2] Ese decreto del gobierno nacional, impuesto originalmente como una medida proteccionista para apoyar a las industrias filipinas de productos textiles y del vestido, en la actualidad constituye una anomalía entre las políticas neoliberales generales del gobierno. Una vez que la ropa usada ha sido importada al país, los minoristas registrados, e incluso los vendedores ambulantes, pueden revenderla legalmente (Milgram, 2008). La precaria posición del comercio de prendas de vestir usadas en Filipinas se ha agudizado debido a las drásticas medidas actuales del gobierno de Hong Kong en contra de los almacenes de la ciudad en los que las comerciantes filipinas llevan a cabo sus negocios (Li, 2006): las mujeres filipinas que ingresan a Hong Kong como turistas no están autorizadas a llevar a cabo un trabajo que les genere ingresos en la ciudad.

Debido a esas amenazas contra la industria de las prendas de vestir usadas, algunas empresarias están complementando ese comercio con el de mercancías alternativas, como los suplementos vitamínicos y los cosméticos —con productos de marca registrada que son muy populares en Filipinas—. A pesar de que no existe una prohibición oficial de la importación de esas mercancías, las empresarias aumentan sus ganancias al máximo mediante el uso de métodos de envío que amplían las lagunas jurídicas de las exenciones aduanales admisibles, lo cual les permite evitar el pago de los impuestos a la importación. Cuando logran asegurar su ruta comercial entre Hong Kong y Filipinas para el transporte de las prendas de vestir de segunda mano, las mujeres empresarias filipinas pueden entonces usar esa misma ruta para importar diferentes mercancías que satisfagan la cambiante demanda del mercado. Como argumenta Urry, con respecto a esos nuevos “sistemas de movilidad” del comercio, “la clave no son las cosas en sí” que circulan, sino, antes bien, las “rutas estructuradas a través de las que circulan las personas, los objetos y la información” (Urry, 2007, p. 52). Los detalles sobre el terreno del pequeño comercio que las empresarias de la ciudad de Baguio llevan a cabo entre sectores permiten la identificación de esas rutas secundarias; una identificación que, por lo general, la mayoría de los investigadores de las transgresiones a la movilidad macroeconómica pasan por alto.

Por consiguiente, cuando las empresarias que operan entre Filipinas y Hong Kong actúan en los márgenes de la visibilidad están desafiando el dominio de los Estados sobre su territorio, dominio que se pone de manifiesto más frecuentemente en la forma del control sobre los movimientos de las personas y sobre las mercancías que ocupan, usan y pasan por los espacios nacionales (Abraham y Schendel, 2005, p. 14). En efecto, al participar en el comercio capitalista a través de cauces personalizados, esas mujeres materializan una forma de globalización “desde abajo no hegemónica” (Ribeiro, 2009, pp. 298 y 324). En consecuencia, las “prácticas de correduría de intermediación” (ibid ., p. 324) de esas mujeres, por pequeña que sea su escala, les permiten establecer relaciones variables entre los sistemas interdependientes de lo formal y lo informal y de lo legal y lo ilegal.

En investigaciones anteriores hice un esbozo de los distintos planos en los que las mujeres trabajan en la industria de las prendas de vestir de segunda mano en Filipinas y entre este país y Hong Kong: como empresarias en pequeña, mediana o gran escala (Milgram, 2004, 2005 y 2008). En este capítulo exploro las razones de que el aumento de los riesgos que han surgido en esa industria, en especial desde 2007, haya puesto en tela de juicio la viabilidad de ese negocio antes lucrativo, al mismo tiempo que ha representado nuevas oportunidades para las empresarias (por ejemplo, la posibilidad de utilizar las mismas rutas para el transporte de nuevos productos). Para precisar la manera como las comerciantes filipinas aprovechan las opciones de sus medios de vida, reviso parte de la bibliografía en la que se analiza la intersección entre el trabajo legal y el ilegal y la ciudadanía cultural. Al concentrar la atención en las prácticas sin precedentes de esas mujeres entre Hong Kong y Filipinas pongo de relieve las tácticas que las comerciantes emplean para incluir las actividades marginales en las esferas predominantes y exploro el grado en que las acciones de esas comerciantes pueden llegar a subvertir los programas políticos y económicos nacionales.

LAS PRÁCTICAS LEGALES E ILEGALES Y LA CIUDADANÍA CULTURAL

La disyunción entre las leyes estatales, las prácticas comerciales y la realidad de la experiencia de las empresarias que participan en el comercio transnacional por cuenta propia, pone de manifiesto varias interpretaciones de la legalidad y la ilegalidad. Las empresas del sector informal entre dos países fronterizos, como las de importación de prendas de vestir de segunda mano prohibidas o la importación de productos de belleza sin pagar los impuestos aduanales requeridos, son ilegales porque transgreden las reglas de la autoridad política formal; pero esas actividades son aceptables y "lícitas" para los comerciantes que consideran que, en su calidad de ciudadanos filipinos, tienen el derecho de poder ganarse un medio de vida integral con su trabajo, sus recursos y su inventiva personales. Por mi parte, sugiero, como lo hicieran Abraham y Schendel (2005, p. 4), que, antes que considerar al Estado como la única autoridad que decide si cierto tipo de comercio es legal o ilegal, "se parta de una distinción entre lo que los Estados consideran como legítimo ('legal') y lo que las personas que participan en esas empresas transnacionales consideran que es legítimo ('lícito')". Como se argumenta en esta investigación:

Existe una diferencia cualitativa de escala y propósito entre las actividades de las pandillas o redes criminales organizadas internacionalmente y las decenas de prácticas microeconómicas que, aunque suelen ser ilegales en un sentido formal, no son impulsadas por una lógica de la organización ni por un propósito unificado

para infringir las leyes nacionales (Abraham y Schendel, 2005, p. 4). Así, puede verse que las empresarias que operan entre Filipinas y Hong Kong, al igual que los comerciantes analizados por Gauthier en este libro, son "comerciantes hormiga" (Abraham y Schendel, 2005, p. 4) que participan en un comercio en pequeña escala con el propósito de sobrevivir junto con su familia.

Cuando se establece una dicotomía tajante entre las prácticas legales y las ilegales en el caso de esos flujos microeconómicos transnacionales, no se toma en consideración la complejidad de los medios de vida de las personas, medios de vida que surgen simultáneamente como legales e ilegales y como formales e informales (Abraham y Schendel, 2005, pp. 4-5). Actualmente, los investigadores argumentan que las prácticas lícitas e ilícitas coexisten en la vida social y económica y que, en conjunto, están imbricadas en los procesos estatales, dado que ni los propios Estados hacen cumplir siempre la ley (Andreas, 2000, y Heyman y A. Smart, 1999, pp. 10-11). Como afirman Heyman y A. Smart, "la legalidad y la ilegalidad son [...] simultáneamente, blancas y negras, con sombras grises" (1999, p. 11). Esas circunstancias reflejan la situación de la ciudad de Baguio, donde las infracciones a las leyes sobre la importación son toleradas o castigadas, según el caso (Milgram, 2008), debido a que el gobierno de Filipinas no ha logrado poner los "cimientos políticos y económicos mínimos requeridos incluso por una intervención minimalista del Estado en la transformación económica" (Hutchcroft, 1998, pp. 28-29).

Una característica fundamental del trabajo de las empresarias que operan entre Filipinas y Hong Kong es que, aunque lo hacen en la esfera informal de la economía, esas comerciantes dependen simultáneamente de los sectores formales y participan en ellos (por ejemplo, para la adquisición y distribución de sus mercancías). En consecuencia, esas empresarias pueden estar "físicamente presentes, pero legalmente ausentes"; y también pueden estar "físicamente ausentes" (es decir, dirigen sus negocios desde Filipinas), pero económicamente presentes, pues cumplen sus obligaciones familiares y comunitarias, como proporcionar empleo y pagar alquiler en Hong Kong (Coutin, 2007, pp. 9 y 11). Como las mujeres caribeñas que llevan a cabo lo que se ha llamado un "comercio maletero" entre las islas del archipiélago (Brown-Giaude, 2011, y Trotz, 2006), el comercio de las empresarias filipinas a través de las fronteras pone en tela de juicio las antiguas jerarquías de la inclusión y la exclusión socioeconómicas y políticas.

En un sentido similar, en recientes investigaciones académicas sobre las experiencias contemporáneas relacionadas con la ciudadanía se argumenta que esta última comprende no sólo una postura política sino también la participación en una esfera tanto de desempeño cultural como de contienda cultural. Holston identifica las circunstancias que dan origen a ese doble proceso:

Aunque, en teoría, el pleno acceso a los derechos depende de la pertenencia [nacional], en la práctica, lo que constituye sustantivamente la ciudadanía (los derechos y las obligaciones) depende frecuentemente de su calidad formal; y, en la realidad, frecuentemente es inaccesible a aquellos que son ciudadanos formales (por ejemplo, a los ciudadanos pobres), pero es accesible a los que no lo son (es decir, a los "extranjeros" [ricos] que son residentes legalmente) [Holston, 1999, p. 169, y 2008].

En Filipinas, la diferencia entre la ciudadanía formal y la sustantiva se delinea, en parte, a lo largo de la línea divisoria económica entre lo formal y lo informal. A pesar de la retórica nacionalista que garantiza a todos los ciudadanos filipinos los derechos básicos, en la práctica los medios de vida

de los trabajadores del sector informal, como las empresarias por cuenta propia que operan entre Hong Kong y Filipinas, los colocan fuera de las nociones nacionales de modernidad y progreso y, en cambio, privilegian tanto a los ciudadanos asociados con el trabajo en el sector formal como la visión del desarrollo apropiado (Mills, 2012).

Debido a que la naturaleza clandestina del trabajo entre fronteras de las empresarias filipinas les impide protestar públicamente en pro de su causa, las empresarias abogan por ella a través de cauces sutiles y no muy visibles, como el establecimiento de redes individuales tanto en Filipinas como en Hong Kong y mediante el cabildeo personal entre bastidores con los funcionarios gubernamentales. En consecuencia, el comercio transfronterizo de las empresarias filipinas sigue operando en una zona periférica de valor y, por ende, esas empresarias deben buscar múltiples cauces de "ciudadanía insurgente" (Holston, 2008) con el propósito de procurar mejorar sus medios de vida, como lo demuestra el siguiente relato sobre la defensa de las comerciantes.

EL COMERCIO FILIPINO DE PRENDAS DE VESTIR DE SEGUNDA MANO [3]

En todo el mundo, el comercio de prendas de vestir de segunda mano ha pasado de su humilde origen como comercio de mercancías funcionales baratas que satisfacían las necesidades de los pobres a ser un comercio de productos de moda baratos que la gente de todas las clases y lugares busca insistentemente (Palmer y Clark, 2005; Ramírez, 2009, y Subido, 2003). En Filipinas, la industria de las prendas de vestir usadas se conoce como ukay-ukay (hurgar) o wagwag (revolver y vender o comprar), términos que captan gráficamente la experiencia de la compra de prendas de vestir de segunda mano. El espectacular aumento de las exportaciones de prendas de vestir usadas del Norte a países como Filipinas tuvo sus orígenes de mediados a finales de la década de 1990, alimentado por los excedentes de esas mercancías en el Norte y por la liberalización económica de las economías del Sur, lo cual permitió el ingreso de más personas al mercado como consumidores de productos importados en general (Hansen, 2000, pp. 11-12). Karen Tranberg Hansen, que hizo un seguimiento de las rutas del comercio internacional de las prendas de vestir de segunda mano (Hansen, 2000, pp. 99-126), demuestra que el grueso de las prendas de vestir usadas que ingresan al comercio de exportación del Norte a regiones como África, Asia y América Latina tiene su origen en las donaciones a las organizaciones de beneficencia; posteriormente, esas prendas de vestir son encauzadas a diferentes centros europeos y asiáticos para su recolección, empacado y redistribución. El flujo hacia Filipinas de prendas de vestir usadas basado en el Norte es dominado por cárteles comerciales estrechamente controlados que operan en el mercado de productos textiles del distrito de Santa Cruz de Manila. Las nuevas empresarias que buscan participar de manera directa en ese comercio asentado en Manila no han podido penetrar en esas redes establecidas desde mucho tiempo atrás, por lo que, comúnmente, las comerciantes filipinas se ven limitadas a trabajar como vendedoras al menudeo de las mercancías que les ofrecen los vendedores mayoristas de Santa Cruz.

La rama del comercio de prendas de vestir usadas entre Hong Kong y Filipinas se desarrolló gradualmente a partir de la década de 1970, junto con el rápido crecimiento económico de Hong Kong (A. Smart y Lee, 2003). El incremento de las clases media y alta de Hong Kong, su nuevo poder de compra y la conciencia de que las tendencias mundiales de la moda estaban cambiando, generaron fuentes locales de prendas de vestir usadas. La práctica generalizada de las parejas trabajadoras de Hong Kong de contratar niñeras filipinas para que cuidaran a sus hijos (Constable, 1997, y Parreñas, 2001) dio la oportunidad a estas niñeras de comprar pequeñas cantidades de prendas de vestir usadas a las organizaciones de beneficencia, como el Ejército de Salvación, de obtener de sus patrones ropa usada como obsequio y de enviar por correo periódicamente todas esas prendas de vestir a su familia en Filipinas. En consecuencia, las niñeras filipinas constituyeron nuevas redes de parientes de las empresarias también filipinas, redes que podían facilitar el acceso de estas últimas a esa frontera comercial geográficamente cercana. Por consiguiente, la rama de la industria de prendas de vestir usadas que abarca Hong Kong y Filipinas representó oportunidades viables para las empresarias que buscaban ingresar al negocio o expandir las operaciones que ya tenían mediante un acceso directo al suministro de ese tipo de mercancías.

Esos dos sectores del comercio de prendas de vestir de segunda mano que tiene lugar en Filipinas se identifican por la manera como las respectivas mercancías son empacadas. Las prendas de vestir de segunda mano que llegan a Filipinas a través del cauce que se origina en el Norte y lleva al mercado mayorista de Santa Cruz, en Manila, se empaca en fardos comprimidos de 45 kilogramos que contienen un solo tipo de prenda, como pantaloncillos cortos de hombre, faldas de mujer, camisetas de joven, pantalones de hombre o ropa blanca y cobijas. Las prendas de vestir que tienen su origen y son embarcadas en Hong Kong se empacan en cajas de tamaño estándar, llamadas balikbayan (de 72 × 42 × 48 cm), [4] que contienen un surtido de tipos de prendas tanto de hombre como de mujer, así como en cajas especiales con un surtido de bolsos de mano, zapatos o ropa de niño. Tanto las cajas como los fardos de prendas de vestir de segunda mano tienen precios que varían de acuerdo con la calidad de las mercancías que contengan: calidad A, B o C (véase Milgram, 2004).



FOTOGRAFÍA VII.1. Compradoras en la ciudad de Baguio. (Fotografía de B. Lynne Milgram, reproducida con su autorización.)

La ciudad de Baguio, el centro más altamente industrializado del norte de Filipinas, surgió desde mediados de la década de 1990 como el centro de la venta al menudeo y al mayoreo de las prendas de vestir de segunda mano (Abaño, 2010, A1, p. 6; Cabreza, 2001 y 2006; Cimatu, 2002). Las innovadoras empresarias de prendas de vestir usadas de la ciudad con capital para invertir iniciaron sus empresas durante ese periodo con la compra de fardos de ese tipo de prendas a los ya mencionados proveedores asentados en el mercado mayorista de productos textiles del distrito de Santa Cruz de Manila. Los consumidores aceptaron con entusiasmo la introducción de las prendas de vestir usadas de alta moda, buena calidad y bajo precio, que combinaban con las prendas de vestir de confección y manufactura nacional; en consecuencia, esas comerciantes precursoras de prendas de vestir usadas pudieron obtener ganancias considerables (Almendral, 2004, y Sanidad, 2001). Desde mediados de la última la década del siglo XX , basándose en sus primeros éxitos y buscando un acceso más directo a los inventarios de prendas de vestir usadas, las empresarias de la ciudad de Baguio establecieron lazos internacionales con los proveedores de Hong Kong, evitando de esa manera a los intermediarios asentados en Manila. La proximidad geográfica de Hong Kong con Filipinas y la riqueza económica de esa ciudad facilitaron el hecho de que esas mujeres expandieran sus empresas al comercio de prendas de vestir usadas: las comerciantes filipinas aprovecharon la accesibilidad de Hong Kong, a dos horas de Manila en avión, para adquirir con anterioridad o en el aeropuerto una visa de turistas de dos semanas y el hecho de contar con las relaciones personales con los miembros de su familia que ya trabajaban en Hong Kong.

Las empresarias filipinas de prendas de vestir usadas realizan viajes frecuentes a Hong Kong a lo largo del año y, gracias a que pueden renovar continuamente sus visas de turistas, pueden permanecer en la ciudad durante periodos de aproximadamente dos meses. En sus visitas, las comerciantes compran las prendas de vestir usadas y hacen arreglos para alquilar un espacio en un almacén, donde clasifican y empacan las prendas y

desde donde las envían a Filipinas. La mayoría de esas empresarias que opera a través de las fronteras participa tanto en las ventas al mayoreo como en las ventas al menudeo: proveen de prendas de vestir usadas a sus tiendas de ventas al menudeo en la ciudad de Baguio —tiendas que, por lo general, son administradas por miembros de su familia— y de cajas de prendas de vestir usadas para su venta al mayoreo a otras tiendas de esa ciudad y de Manila, así como a los centros urbanos de todo el norte, el sur y el centro de Filipinas.

Las empresarias que operan entre Hong Kong y Filipinas extienden sus redes personales gracias a que contratan a la mayoría de sus empleados entre los miembros de su familia y su comunidad y contratan a mujeres filipinas que se desempeñan en Hong Kong como trabajadoras domésticas y que desean ganar unos ingresos extra en su día de descanso con el propósito de llevar a los miembros de su familia de Filipinas a Hong Kong, pagando sus gastos de viaje entre esos dos lugares. Conforme a los derechos que otorgaba la Commonwealth británica, los comerciantes independientes que forman parte de la diáspora de la comunidad del sudeste de Asia que vive en Hong Kong obtuvieron permiso de residencia antes de la devolución de Hong Kong a China en 1997 y también desempeñan una importante función entre las comerciantes filipinas y los proveedores de prendas de vestir usadas de Hong Kong: esos empresarios del sudeste de Asia con calidad de residentes de Hong Kong pueden registrar legalmente sus empresas y, por lo tanto, tener acceso a las prendas de vestir usadas que las organizaciones de beneficencia, como el Ejército de Salvación, venden al mayoreo, porque, comúnmente, éste sólo vende prendas de vestir usadas al mayoreo a su lista de clientes de empresas registradas ante el gobierno. Ahora bien, dado que las empresarias filipinas se encuentran técnicamente de visita en Hong Kong con sus visas de turistas, no cuentan con la autorización legal para comprar directamente las mercancías que ofrecen las organizaciones que aplican las restricciones al acceso a esas prendas de vestir —como el mencionado Ejército de Salvación— y, en consecuencia, esas comerciantes tienen que hacer acuerdos y asociarse con los empresarios del sudeste de Asia asentados en Hong Kong que hablan inglés para que sean sus proveedores y les envíen sus mercancías.

Por lo general, esas sociedades comerciales implican que las empresarias filipinas deban subarrendar un espacio en un almacén de los arrendatarios sudasiáticos; pero el alquiler no se paga en efectivo; el acuerdo se basa en el intercambio de servicios: las comerciantes filipinas acuerdan verbalmente comprar todo su inventario de prendas de vestir usadas de las reunidas por su socio comercial sudasiático; y, a cambio del uso gratuito de un espacio en el almacén de su socio para clasificar y empacar sus mercancías, también acuerdan enviar por barco a Filipinas sus cajas de mercancías en los contenedores que su socio sudasiático alquila para transportar sus propios embarques de prendas de vestir. Las empresarias filipinas basan sus actividades en la práctica filipina tradicional que apoya la participación de las mujeres en la esfera financiera pública; en consecuencia, aunque los comerciantes sudasiáticos tienen una posición más fuerte debido a su calidad de residentes, toda exclusión de las filipinas de algunas de las esferas de oportunidades particulares que existen en Hong Kong suele basarse más en cuestiones de su situación legal que en la diferencia de sexo.



FOTOGRAFÍA VII.2. Mujer filipina en un almacén de Hong Kong. (Fotografía de B. Lynne Milgram, reproducida con su autorización.)

Desde el año 2000, debido a la creciente popularidad de las prendas de vestir usadas en Filipinas, las empresarias han estado aumentando continuamente el volumen de las mercancías que importan de Hong Kong, lo cual ha dado como resultado una reñida competencia para obtener cantidades suficientes de mercancía de buena calidad; en consecuencia, a las comerciantes filipinas les resulta cada vez más difícil llenar el número de cajas de prendas de vestir de moda que necesitan con el volumen de prendas de vestir de segunda mano que compran a sus socios comerciales. Como lo explica Caroline Bannug, [5] una mujer de 44 años de edad que es comerciante desde hace mucho tiempo: “De cada furgoneta de ropa usada que compramos, debemos empacar de 30 a 32 cajas de prendas de calidad mediana a buena para cubrir nuestros costos. Si sólo empacamos 28 cajas, perdemos dinero, y eso ocurre ahora con más frecuencia”. Karen Talag, de 48 años de edad y comerciante en el negocio desde 1999, añade:

Frecuentemente, la calidad de la mercancía que recibimos de nuestro suki [proveedor preferido] es usualmente mala y las entregas contienen casi siempre grandes porcentajes de besura [prendas inservibles] que tiramos a la basura. Si empacamos cajas de ropa usada que contengan ropa de mala calidad, traicionamos la confianza de nuestras compradoras en Filipinas y, finalmente, perdemos su fidelidad. Desde 2005 el aumento de las importaciones de ropa de China a Filipinas significa más competencia para nuestras mercancías; y ésa es otra razón por la que tenemos que empacar mercancías de alta calidad y seguir manteniendo unos precios competitivos [véase Comanda, 2009].

RETOS RENOVADOS , NUEVAS RESTRUCTURACIONES

En una investigación anterior (Milgram, 2008, pp. 28-29) demostré que, en respuesta a esos problemas comerciales con sus socios sudasiáticos, algunas comerciantes filipinas exitosas pudieron negociar directamente los alquileres con los arrendatarios de Hong Kong y hacer acuerdos de compra con los recolectores chinos independientes de prendas de vestir locales, lo

cual permitió a esas empresarias filipinas tener un mayor control sobre su negocio; sin embargo, a partir de 2006, los nuevos esfuerzos del gobierno de Hong Kong por restringir las empresas operadas por filipinas sin licencia comercial registrada han dado como resultado el incremento de las redadas en los almacenes, la confiscación de las mercancías y la deportación de las trabajadoras filipinas (Designing Hong Kong Newsletter, 2008). Lo anterior ha hecho peligrar las ganancias de las empresarias, su independencia y la seguridad de las filipinas que emplean. Las comerciantes de prendas de vestir de segunda mano, como Susan Tabay, de 46 años de edad, que ha estado en el negocio desde 2001, explican el hecho de que la creciente demanda de ese tipo de prendas de vestir signifique que cada vez sean más las empresas locales de Hong Kong que recolectan esas prendas, colocando cajas de recolección de colores llamativos, con autorización o sin ella, cerca de los populosos conjuntos habitacionales de la ciudad. Susan señala:

La policía de Hong Kong puede seguir fácilmente a cualquiera de esos recolectores hasta nuestros almacenes, ya que todos los días nos hacen entregas de ropa. Una vez que la policía descubre el lugar donde se encuentran nuestras instalaciones clandestinas, puede regresar y hacer una redada en cualquier momento.

En realidad, en tres de los almacenes que visité en 2006 hubo redadas posteriormente, a principios de 2007. Cecille Talag, de 26 años de edad, estuvo presente en el momento de una de las primeras redadas de 2007 y describe así su experiencia:

Cuando llega la policía, lo primero que hacen es revisar nuestros pasaportes y nuestros boletos de avión de regreso. Estamos preparadas para explicar que no estamos haciendo negocios, sino únicamente de visita y que compramos la ropa para regalarla a nuestros familiares que viven en Filipinas. Nuestras patronas filipinas, que no siempre están aquí, nos dan recibos [de apariencia formal, pero no legales] por la ropa que empacamos. En el pasado, si teníamos los documentos correctos, la policía se marchaba; pero ahora, aunque tengamos una identificación apropiada, nos confiscan nuestras mercancías y clausuran y cierran el almacén de tal manera que no podamos volver a entrar; y a nosotras [las empacadoras] nos detienen en las instalaciones de inmigración del aeropuerto hasta que podamos contar con un vuelo de regreso a Filipinas, aunque sólo debemos pagar la reemisión de nuestro boleto de vuelta.

Otra empacadora filipina, Sarah Buduhan, de 24 años de edad, que fue deportada después de una redada en el almacén donde había trabajado, explica que, en algunos casos, detienen a las empacadoras filipinas en la cárcel. En esas ocasiones, cuando las empresarias filipinas están asociadas con los comerciantes sudasiáticos, éstos les envían a su abogado para que represente a las filipinas detenidas hasta que sean sentenciadas a prisión —sentencia que, por lo general, es de tres a seis meses de cárcel—, antes de ser deportadas.

Por lo demás, debido a que las mujeres filipinas que trabajan como comerciantes de prendas de vestir usadas no cuentan con una empresa registrada legalmente en Hong Kong, deben negociar arreglos personales

con los agentes aduanales de Filipinas para que les expidan los documentos de exportación e importación, de manera que les permitan el envío seguro de sus mercancías. Las empresarias filipinas pagan los impuestos filipinos sobre sus embarques importados, pero el impuesto que cubren no corresponde a las prendas de vestir usadas, sino a otras mercancías diferentes cuya importación está permitida legalmente, debido a que las comerciantes no declaran con exactitud el contenido de sus embarques. Si los contenedores con sus embarques son detenidos en la aduana de Filipinas durante alguna de las inspecciones aleatorias, las comerciantes deben confiar en las relaciones con sus mediadores y en sus consejos para asegurarse la liberación de sus mercancías detenidas. Dado que invierten un capital considerable en sus cajas de prendas de vestir usadas, cuando las empresarias pierden un contenedor con sus embarques, lo cual ocurre al menos una vez al año, la pérdida constituye una amenaza para su ya frágil situación comercial (véase Cabuag, 2010, A1 y A6; García, 2006; Julián, 2006, y Salaverria, 2006). Las empresarias filipinas raramente recuperan sus embarques confiscados y, si llegan a hacerlo, sólo ocurre después de haber pasado bajo la mesa un generoso “presente” a los agentes aduanales. Esas circunstancias ponen de manifiesto que las prácticas lícitas e ilícitas entran en conflicto en la práctica cotidiana (Heyman y A. Smart, 1999, pp. 10-11).

En respuesta a los actuales riesgos de su comercio, las empresarias de prendas de vestir usadas de la ciudad de Baguio continúan cabildeando formalmente entre los funcionarios gubernamentales para que eliminen las restricciones a su industria. Las comerciantes han logrado convencer a diversos concejales de la ciudad, algunos de los cuales tienen familiares que también participan en ese negocio, con el propósito de que usen la influencia de su cargo para apoyar su causa ante todas las instancias gubernamentales; por ejemplo: algunos concejales han cabildeado activamente para abrir el debate en lo concerniente a la ilegalidad de la importación de prendas de vestir usadas a la luz del gran número de puestos de trabajo que genera en todas las Filipinas (City of Baguio, 2006, y Opiña y Olson, 2006). Además de que generan empleos locales necesarios, las empresarias argumentan que los impuestos aduanales que pagan (aunque mal declarados) contribuyen a los ingresos del gobierno, que su sector ofrece a los consumidores la opción de comprar prendas de vestir de buena calidad baratas, y que ese servicio ya está integrado en la economía urbana del país. En efecto, gracias a sus esfuerzos colectivos por hacer realidad sus propósitos, las empresarias filipinas se han convertido en “actores políticos”; en realidad, los políticos ansiosos de obtener votos pueden “llegar a ser portavoces de esos agentes sociales” cuando defienden ese comercio “ilícito” (Ribeiro, 2009, p. 321), como ocurrió en el caso de los concejales de la ciudad de Baguio electos para el periodo 2007-2010 de la administración municipal; sin embargo, algunos triunfos que lograron las comerciantes en los últimos años del siglo XX y los primeros del siglo XXI se perdieron en las elecciones de 2007 y 2010, porque los funcionarios gubernamentales que las apoyaban no fueron reelectos al cargo (See, 2001a y 2001b). Con todo, las comerciantes afirman que seguirán adelante con su defensa. Paradójicamente, si el comercio con prendas de vestir usadas es legalizado, el aumento de la competencia podría significar una disminución de ganancias para las comerciantes exitosas actuales, debido a que cada vez más mujeres podrían decidir dedicarse a ese negocio.

Hasta la fecha, el comercio de prendas de vestir usadas sigue careciendo de autorización en Filipinas, y la mayoría de las empresarias continúan operando a lo largo de extensos periodos de tolerancia intercalados con constantes periodos de acoso e intimidación. Los riesgos cada vez más numerosos de la industria han provocado que un buen número de empresarias que operan entre Filipinas y Hong Kong apliquen sus conocimientos sobre el comercio transnacional a otras actividades comerciales similares en las que puedan participar más conforme a sus propios términos.

LA TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO : PRENDAS DE VESTIR USADAS, COSMÉTICOS Y CAMBIO DE MONEDA

Jane Talango, de 38 años de edad, explica las circunstancias que la animaron a cambiar su línea de trabajo. Jane dio comienzo a su empresa de venta al menudeo de prendas de vestir usadas en la ciudad de Baguio en 1994 y empezó a viajar a Hong Kong en 1998; sin embargo, las fluctuaciones de las ventas locales y la creciente inseguridad de ese comercio entre Hong Kong y Filipinas la alentaron a buscar otras opciones (Cruz, 2002; Lacorte, 2005, y Sun Star Baguio , 2009). Jane explica:

Todos los años perdía parte de mis mercancías cuando mis contenedores eran confiscados en la aduana de Filipinas; y, ahora que hay redadas más frecuentes en los lugares donde hacemos negocios en Hong Kong, nuestros socios sudasiáticos han mudado sus almacenes a lugares más alejados de la ciudad, frecuentemente a cobertizos de lámina galvanizada situados en áreas rurales aisladas. Eso aumenta nuestro tiempo de viaje y los gastos del transporte de la ropa entre los almacenes. Es realmente un negocio espantoso, con buenas ganancias, pero muy arriesgado, por lo que en 2007 decidí probar algo nuevo.

La primera opción empresarial de Jane fue el establecimiento de un negocio como cambiadora de moneda, un cambio de oficio que otras antiguas comerciantes de prendas de vestir usadas también han emprendido, utilizando sus relaciones en la industria de las prendas de vestir usadas. Jane pudo alquilar el puesto de su hermana, donde ésta solía vender artesanías y artículos tejidos de la ciudad de Baguio y que, por causalidad, se encuentra situado en un pasillo del mercado público de la ciudad donde otras cambiadoras de moneda llevan a cabo su negocio. Para poder alquilar el puesto de su hermana, Jane arrendó su propio puesto callejero de prendas de vestir usadas a otra comerciante. Cuando participaba de tiempo completo en el comercio de prendas de vestir usadas y necesitaba cambiar pesos filipinos por dólares de Hong Kong, Jane solía recurrir a las cambiadoras de moneda del mercado, porque ellas no exigen que sus clientes les muestren un documento de identificación expedido por el gobierno para llevar a cabo las transacciones. Gracias a ello, Jane tenía una relación personal con su suki , que tiene una licencia del Banco Central de Filipinas para llevar a cabo el cambio de divisas extranjeras y que aceptó subcontratar o patrocinar a Jane como “comisionada” en ese trabajo. La mayoría de las cambiadoras de moneda operan su negocio sin permiso del Banco Central, pero, como lo explica Patricia Banga, de 55 años de edad:

Si nuestro negocio realmente es ilegal, ¿por qué los bancos nos envían clientes cuando ellos no pueden hacer algún tipo de transacción y por qué, entonces, no nos molestan los inspectores? Estamos en este pasillo lateral del mercado público de la ciudad de Baguio, pero todas tenemos nuestros pequeños carteles donde anunciamos nuestros servicios y todo el mundo sabe dónde estamos instaladas; incluso los turistas recién llegados parecen encontrarnos inmediatamente.

Las cambiadoras de moneda, como Jane, explican que se enteran del negocio del cambio de divisas mediante las noticias de la televisión y los informes sobre los mercados en internet:

Observo a los analistas del mercado que calculan el cambio de dólares estadunidenses a dólares de Hong Kong y a otros tipos de cambio. Veo el Canal Bloomberg de Asia y siempre estoy revisando las noticias en internet para enterarme de los efectos del mercado de valores sobre los tipos de cambio. Los sucesos mundiales, como los terremotos y los problemas económicos que ahora están experimentando en Grecia o el problema de Toyota en Japón, pueden provocar que el dólar, el yen o el euro cambien todos los días. Nuestra ganancia de cada transacción es inferior a 10%, por lo que, si no estoy al día sobre los movimientos de los tipos de cambio de las divisas, pierdo fácilmente.



FOTOGRAFÍA VII.3 . Tienda en el mercado público de la ciudad de Baguio. (Fotografía de B. Lynne Milgram, reproducida con su autorización.)

Jane tuvo una numerosa clientela básica desde que comenzó con ese negocio, pues encontró sus primeros clientes entre las mujeres con las que trabajaba en el comercio de prendas de vestir de segunda mano, tanto las comerciantes a gran escala como las mujeres que viajan periódicamente entre Filipinas y Hong Kong para empacar ropa o hacer sus propias compras en pequeño destinadas a su exportación a Filipinas. A mediados de 2009,

cuando nos conocimos, Jane ya había reducido el número de viajes que hace a Hong Kong y, en su lugar, desarrollaba un nicho comercial en el que ofrece tipos de cambio de moneda especiales a sus mejores clientas, las que siguen dedicadas completamente al comercio de prendas de vestir usadas. Los otros clientes de Jane, como los de la mayoría de las cambiadoras de dinero, son trabajadores con contrato en el extranjero que llegan de Hong Kong, Australia, Singapur y el Medio Oriente, así como marineros, turistas y filipinos que van a viajar al extranjero. Aunque los filipinos pueden transferir fondos fácilmente a Hong Kong —por medio de Western Union, por ejemplo —, Patricia me explica que muchos clientes todavía prefieren recurrir a una cambiadora de dinero del "mercado negro", porque no es necesario que muestren una identificación, llenen formularios, paguen honorarios por el envío de fondos o respondan preguntas sobre el origen de los fondos. Patricia me hace notar: "Usted sólo tiene que mostrarnos su dinero y nosotras se lo cambiamos de inmediato". Como señaló Julie Batton, de 42 años de edad, otra cambiadora de moneda que antes comerciaba con prendas de vestir de segunda mano:

Competimos principalmente entre nosotras mismas por los negocios, no con Western Union o los bancos; pero, como todas vendemos el mismo producto —dinero— y nuestras tarifas son casi las mismas, dependemos de nuestras antiguas redes comerciales para contar con clientes fieles que regresen.

Cuando las empresarias como Jane, Julie y Patricia vieron que su participación directa en el comercio de prendas de vestir usadas disminuía cada vez más, buscaron otros negocios que pudieran combinar con el cambio de moneda para diversificar sus operaciones. Durante sus viajes de negocios a Hong Kong, cuando no podían comprar el volumen de prendas de vestir usadas que necesitaban para tener ganancias, algunas empresarias iniciaron un negocio paralelo, como la compra de cosméticos, de productos para el arreglo personal y de suplementos vitamínicos que pudieran comercializar en Filipinas. Esos productos incluyen marcas como Jurgens, Nivea, Bath and Body Works, Ponds y Gillette, así como suplementos para la salud, tés y jabones no alergénicos. Las empresarias filipinas que cambian de carrera, como al cambio de moneda, pueden hacerlo fácilmente porque, para comprar y transportar ahora los productos de belleza y para la salud, usan las mismas "rutas" (Urry, 2007, p. 52) entre Hong Kong y Filipinas que establecieron para comprar y embarcar las prendas de vestir de segunda mano. Aunque continúan comerciando con prendas de vestir de segunda mano (si bien en menores cantidades), algunas empresarias han alquilado colectivamente pequeños espacios en Hong Kong, en los que empacan sus nuevas mercancías en las mismas cajas estándar en las que empacaban la ropa usada, las balikbayan , pero ahora envían sus mercancías individualmente a través de servicios de paquetería de entrega a domicilio (por ejemplo, Federal Express). Los clientes de las comerciantes provienen de la población de la ciudad de Baguio, en general, pero principalmente son mujeres y, en especial, estudiantes que asisten a las numerosas universidades de la ciudad, muchas de las mismas personas que les compraban las prendas de vestir usadas.

Jane también recurre a sus redes de Hong Kong —trabajadoras domésticas y empacadoras de ropa usada que laboran allá— para que le compren las

nuevas mercancías cuando ella no puede viajar personalmente a Hong Kong. Jane paga una pequeña suma a sus contactos para que le compren productos específicos en las tiendas de descuento de Hong Kong, empaquen las mercancías en las cajas balikbayan y se las envíen a Filipinas a través de una empresa de entregas a domicilio. Por lo general, las cajas balikbayan embarcadas individualmente, contienen los efectos personales o los regalos de los individuos filipinos que trabajan en el extranjero bajo contrato, por lo que no suelen estar sujetas al impuesto aduanal. Las comerciantes como Jane y sus colegas empresarias también evitan pagar los impuestos a la importación sobre esas mercancías dirigiendo las cajas a diferentes familiares y amigos suyos y espaciando el tiempo de sus envíos, una técnica de envío que también emplean las empresarias de prendas de vestir usadas en pequeña escala (véase Milgram, 2004).

Por lo demás, Julie también recurre a sus parientes estadunidenses como una fuente de sus productos:

Les pido a mis amigos y parientes que viven en los Estados Unidos que compren ciertos productos para mí cuando vean esas mercancías en venta allá. También hago pedidos de productos en línea cuando veo que tienen algún descuento: pago con mi tarjeta de crédito y hago que envíen las mercancías a mis parientes estadunidenses, quienes los acumulan hasta que puedan llenar una caja balikbayan , que entonces pueden enviarme a través de algún servicio de entrega a domicilio. El embarque me cuesta 75 dólares, lo que es más caro que el embarque de Hong Kong, pero no pago impuestos a la importación, porque mis parientes declaran como regalos el contenido de las cajas. Muchos filipinos con parientes o amigos que viven en el extranjero reciben regularmente cajas balikbayan , por lo que los agentes aduanales están acostumbrados a autorizar el paso de esas mercancías.

Julie identifica otra fuente periódica de sus suministros: la aduana sabe que los trabajadores filipinos con contrato en el extranjero que regresan a su país para visitar a su familia suelen llevar cajas balikbayan con regalos para sus familiares y amigos (véase Release, 2009); si esos trabajadores tienen cosméticos de sobra, por ejemplo, se los llevan a Julie para que los venda, o si los residentes de la ciudad de Baguio reciben como regalo cosméticos o vitaminas que no usan, Julie les compra esos productos: “Esa fuente alternativa de productos me ayuda a mantener la variedad de mi inventario para diferenciar mis productos de los de mis competidoras”. Patricia también describe una ruta microeconómica alterna similar, a través de la cual añade cosméticos y productos para la salud a su inventario de prendas de vestir usadas:

Cuando iba a Hong Kong a comprar ropa usada, establecí contactos con los proveedores de cosméticos y me puse al tanto de los lugares donde tenían las mejores ofertas, lo cual me permite ahora que otras comerciantes hagan las compras para mí […] Gracias a los mensajes de texto y la comunicación por correo electrónico, ahora viajo menos frecuentemente a Hong Kong para comprar esas mercancías, pero primero tuve que conocer las rutas que llevaban a ellas.

Como puede verse, entonces, el acceso a las nuevas tecnologías de la comunicación y su conocimiento constituyen ahora una poderosa herramienta que permite que esas empresarias filipinas restructuren su trabajo y pasen de las compras personales a las que efectúan a través de las redes digitales, actividades que se extienden allende las fronteras nacionales, evitando así algunas de las restricciones del control estatal (Ignacio, 2005, y Urry, 2007, p. 53).

Las empresarias como Jane, Julie y Patricia explican que aprovechan su experiencia del pasado en el comercio de prendas de vestir usadas para operar ahora sus empresas de cosméticos y suplementos vitamínicos, lo cual, en realidad, determina de manera similar algunos aspectos del consumo regional (Brown-Giaude, 2011, y Freeman, 2007). Julie me hace notar:

Todo está relacionado con el cuerpo, lo que vestimos y la manera como nos arreglamos y mantenemos saludable nuestro cuerpo; esas cuestiones determinan lo que compramos. La gente es más consciente ahora de su salud y también desea verse a la moda, pero también quiere conseguir buenas gangas.

Patricia me explica que, de manera muy similar al comercio de prendas de vestir usadas, una empresaria es kanya kanya (independiente) en muchos aspectos del negocio. Dado que las empresarias venden productos similares, se concentran en cultivar la fidelidad de sus clientes, ofreciéndoles descuentos o un plan de apartado y les garantizan la alta calidad de las mercancías que les venden (por ejemplo, fechas de caducidad confiables de los productos). Jane afirma: “Mis productos no son como los pandesal [unos populares bollos de harina blanca], que uno puede vender todos los días”. La mayoría de las empresarias filipinas confirman que, en sus nuevas empresas, necesitan un inventario que incluya las marcas más populares, conocer los gustos de sus clientas y ganarse la confianza de estas últimas. Al mismo tiempo, aun cuando, por lo general, las consumidoras son conscientes de que las empresarias que operan entre Filipinas y Hong Kong pueden haber obtenido sus mercancías a través de medios legalmente dudosos, aceptan gustosas el hecho de que los productos sean menos caros, de que por lo general no tengan que pagar impuestos y de que hayan sido investigados personalmente por su comerciante suki .

A pesar de que la competencia entre las vendedoras es reñida, también suelen cooperar entre sí sobre una base informal; Patricia, por ejemplo, me explica que “si una clienta me pide un producto que no tengo, pero yo sé que mi vecina lo tiene, se lo compro a mi vecina, le añado un pequeño sobreprecio y lo vendo a la clienta. De esa manera, todas nos beneficiamos”. Patricia relata que tiene amigas que importan productos de belleza al mayoreo que después venden en las zonas de tiendas libres de impuestos (en las antiguas bases militares estadunidenses), y esas amigas venden a Patricia pequeñas cantidades de productos selectos o de mercancías de poca venta que desean sacar de esas zonas. También Jane ha establecido arreglos similares de subcontratación con una de sus clientas, Carol: todas las semanas, Carol compra a Jane una variedad de lociones, champús, jabones y suplementos vitamínicos que subsecuentemente vende a sus compañeros de

trabajo en la oficina. Jane hace a Carol un descuento que permite a esta última obtener una pequeña ganancia. Aun cuando el comercio alternativo con productos de belleza y para la salud por lo general sigue siendo de pequeña escala, al sumarse al cambio de moneda o a la importación de prendas de vestir usadas, representa una opción de trabajo menos riesgosa para las empresarias.

CONCLUSIÓN

Mediante el establecimiento de rutas personalizadas, a través de las cuales pueden hacer realidad nuevas opciones de trabajo, las empresarias que operan entre Filipinas y Hong Kong tienen que hacer frente, desafiar y, en ocasiones, superar las barreras a su reivindicación de contar con unos medios de vida viables en su calidad de ciudadanas filipinas. Mantienen la continuidad con las rutas que establecieron originalmente, dado que obtienen y comercializan sus mercancías a través de los bien conocidos cauces en los que utilizan sus redes de parientes y comunitarias, y sus acostumbradas relaciones crediticias (Davis, 1973); al hacerlo, esas empresarias interconectan unos “espacios mundiales fragmentados” (Ribeiro, 2009, p. 320), logran el acceso a los recursos que consideran fundamentales para su bienestar, obtienen la información que necesitan sobre sus derechos, las leyes laborales y la acción colectiva, y utilizan esos conocimientos para desafiar los sistemas del sector privado y gubernamental (Mills, 2008), de formas tanto visibles como no tan visibles. En consecuencia, su movilidad a través de los sectores socioeconómico y tecnológico permite que esas mujeres empresarias ya no sean marginales en el capitalismo mundial o victimadas o abandonadas por él, sino que se encuentren entre sus participantes dinámicos.

Con todo, aunque las actividades de las empresarias han dado origen a un “comercio mundial nómada contemporáneo” (Ribeiro, 2009, p. 321), que permite a algunas mujeres hacer realidad la flexibilidad que desean en lo concerniente al sexo y a la clase, todavía existen límites a su recién descubierto potencial de trabajo y a sus derechos. La calidad de turistas de las mujeres filipinas en Hong Kong, y el actual, aunque obsoleto, decreto presidencial de Filipinas que mantiene la ilegalidad de la importación al país de prendas de vestir usadas, constriñen sus medios de vida y su capacidad para hacer que el cambio sea una realidad. A diferencia de las tácticas de la mayoría de los activistas que exigen que se dé atención pública a sus causas, las comerciantes que operan entre Hong Kong y Filipinas a horcajadas de las esferas entre lo legal y lo ilegal necesitan la invisibilidad para tener éxito. Aunque las empresarias tienen acceso a los cauces gubernamentales formales para defender su causa cuando es aplicable (participando en las campañas de escritura de cartas y en el cabildeo político personal), la mayoría de sus acciones están confinadas a senderos mucho menos conspicuos y, por ende, mucho menos detectables, como la negociación personal de arreglos (ilegales, desgraciadamente) para asegurarse la exportación e importación de sus mercancías y el uso de las nuevas tecnologías móviles para facilitarse la compra y el embarque de esos productos. Esas condiciones de trabajo ponen de relieve las manifestaciones creativas y represivas simultáneas de la movilidad socioeconómica y las reivindicaciones de la ciudadanía de las comerciantes. A pesar de que las

oportunidades económicas de la globalización contemporánea facilitan unos movimientos más libres y amplios de las empresarias, ese potencial es contrarrestado por las restrictivas medidas estatales con las que “la racionalidad política y los mecanismos culturales siguen desplegándose, disciplinando, regulando o civilizando a los sujetos en el lugar o en movimiento” (Ong, 1999, p. 19). Por consiguiente, las comerciantes filipinas que buscan impugnar los patrones de inclusión y exclusión socioeconómicas no tienen muchas opciones más que crear su propio espacio particular, siguiendo adelante con la negociación de reajustes y compensaciones simbólicos dentro de los límites de los parámetros (i)lícitos de su trabajo.

Esa ambigüedad, presente en el caso de las actividades comerciales entre fronteras de las empresarias filipinas, pone de manifiesto la estrecha relación entre la práctica legal y la ilegal. Las comerciantes no consideran su comercio con prendas de vestir usadas y cosméticos como contrabando; antes bien, afirman que su negocio representa su derecho a tener una vida integral por medio de su inventiva personal, sus redes sociales y su arduo trabajo (Browne, 2004). Como se ha visto, las actividades de esas comerciantes, como las de Jane Talango, Julie Batton y Patricia Banga, ponen en tela de juicio las distinciones naturalizadas entre el trabajo ilegal y el legal, distinciones en las que no se toman en consideración los contextos generales socioeconómicos, políticos y de derechos civiles. Con ese propósito, Abraham y Schendel sugieren que se aplique el concepto de “legitimidad o licitud social” a las actividades como las de las empresarias filipinas, y que se oponga esa concepción a la de “legitimidad o legalidad política”, como la define el Estado. El alcance y la complejidad de las rutas a través de las cuales las empresarias filipinas buscan sus medios de vida, ponen en primer plano la utilidad de conceptualizar “múltiples tipos de espacio criminal” (Abraham y Schendel, 2005, p. 31) —“nichos [cotidianos] que escapan al control estatal” (Ribeiro, 2009, p. 321), pero que no necesariamente implican un propósito ilegal—. Bajo esa luz, aun cuando el comercio informal que llevan a cabo las comerciantes filipinas entre Hong Kong y su país sigue estando en los límites de lo que comúnmente se considera una práctica económica aceptable, la defensa de esas comerciantes ha llevado sus llamados propósitos marginales más cerca del centro de la atención, ayudando así a hacer realidad algunos de los derechos ciudadanos que esas mujeres justifican y exigen.

RECONOCIMIENTOS

La investigación de campo para este capítulo se llevó a cabo en Filipinas a lo largo de varios periodos, entre 2003 y 2011, y en Hong Kong, en 2006 y 2008. El apoyo financiero para la investigación fue proporcionado por las siguientes instituciones: Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC), Standard Research Grants (2000-2003, 2004-2007, 2008-2011) y OCAD University, Faculty Research Grants. En Filipinas estoy afiliada al Cordillera Studies Center, University of the Philippines Baguio, de la ciudad de Baguio. Agradezco a mis colegas del Cordillera Studies Center su generoso apoyo para mi estudio, y a mis asistentes de investigación, Aileen Dao-ines y Analyn Amores-Salvador, su perspicaz orientación. A las muchas personas que, en Filipinas y Hong Kong, dieron respuesta a mis numerosas preguntas sobre ese tipo de comercio, les expreso mi profunda

gratitud. También deseo dar las gracias a los coordinadores del libro por sus amables comentarios sobre las primeras versiones de este texto.

BIBLIOGRAFÍA

Abaño, I. B. (2010), "'Ukay-Ukay' Capital of the Country", Business Mirror , 5, 19 de septiembre, p. 269.

Abraham, I., y W. van Schendel (2005), "Introduction: The Making of Illicitness", en W. van Schendel y I. Abraham (coords.), Illicit Flows and Criminal Things: States, Borders, and the Other Side of Globalization , University of Indiana Press, Bloomington, pp. 1-37.

Almendral, A. (2004), "Clothes to Dig For", Filipinas , julio, pp. 16-18.

Andreas, P. (2000), Border Games: Policing the U. S.-Mexico Divide , Cornell University Press, Ithaca.

Balisacan, A. (1995), "Anatomy of Poverty during Adjustment: The Case of the Philippines", Economic Development and Cultural Change , 44(1), pp. 33-62.

Bangko Sentral Ng Pilipinas (1985), Central Bank Circular No. 1060 , Bangko Sentral Ng Pilipinas, Manila, 22 de mayo.

Brown-Giaude, W. (2011), Higglers in Kingston: Women's Informal Work in Jamaica , Vanderbilt University Press, Nashville.

Browne, K. (2004), Creole Economics: Caribbean Cunning Under the French Flag , University of Texas Press, Austin.

Cabreza, V. (2001), "Baguio Means Berries, Veggies and 'Ukay-Ukay'", Philippine Daily Inquirer , B2, 12 de agosto.

——— (2006), "Baguio Now a Brand", Philippine Daily Inquirer , B1, 19 de junio.

Cabuag, V. G. (2010), "'Ukay-Ukay': The Price of Prohibition", Business Mirror , 5, 19 de septiembre, p. 269.

Chant, S. (1996), "Women's Roles in Recession and Economic Restructuring in Mexico and the Philippines" Geoforum , 27 (3), pp. 297-327.

———, y C. McIlwaine (1995), Women of a Lesser Cost: Female Labour, Foreign Exchange & Philippine Development , Pluto Press, Londres.

Cimatu, F. (2002), '"Wagwag' Tourism", Philippine Daily Inquirer , A14, 10 de febrero.

City of Baguio, City Council (2006), Resolution Number 127 , City of Baguio, City Council, 22 de mayo.

Comanda, R. (2009), "The Ukay-Ukay Trade Could Be Entering a Slump", Sun.Star Baguio , 7 de enero, p. 7.

Constable, N. (1997), Maid to Order in Hong Kong: Stories of Filipina Workers , Cornell University Press, Ithaca.

Coutin, S. (2007), Nations of Emigrants: Shifting Boundaries of Citizenship in El Salvador and the United States , Cornell University Press, Ithaca.

Cruz, C. (2002), “Contraband Entry through Wagwagan Alarms Mayor”, Sun.Star Baguio , 20 de enero, p. A1.

Davis, W. (1973), Social Relations in a Philippine Market: Self-Interest and Subjectivity , University of California Press, Berkeley.

Designing Hong Kong (2008), “Expand the Review on Hawker Licensing Policy”, Newsletter , 10 de junio; http://www.designinghongkong.com/cms/ (consultado el 14 de junio de 2008).

Freeman, C. (2007), “The Reputation of Neoliberalism”, American Ethnologist , 34(2), pp. 252-267.

Garcia, C. (2006), “Customs Probes ‘Ukay-Ukay’ Smuggling”, Manila Standard , 25 de abril, p. B4.

Government of the Philippines (1966), Republic Act No. 4653 , Government of the Philippines, General Auditing Office, Department of Finance, Manila, 17 de junio.

——— (1986), Presidential Decree No. 2033 , Government of the Philippines, Manila, 6 de febrero.

Hansen, K. T. (2000), Salaula: The World of Secondhand Clothing and Zambia , University of Chicago Press, Chicago.

Heyman, J. M., y A. Smart (1999), “States and Illegal Practices: An Overview”, en J. M. Heyman (coord.), States and Illegal Practices , Berg, Oxford, pp. 1-24.

Holston, J. (1999), “Spaces of Insurgent Citizenship”, en J. Holston (coord.), Cities and Citizenship , Duke University Press, Durham, pp. 155-173.

——— (2008), Insurgent Citizenship: Disjunctures of Democracy and

Modernity in Brazil , Princeton University Press, Princeton.

Hutchcroft, P. (1998), “Sustaining Economic and Political Reform: The Challenges Ahead”, en D. Timberman (coord.), The Philippines: New Directions in Domestic Policy and Foreign Relations , Asia Society, Nueva York, pp. 23-47.

Ignacio, E. (2005), Building Diaspora: Filipino Cultural Community Formation on the Internet , Rutgers University Press, New Brunswick.

Julian, P. (2006), “This ‘Ukay-Ukay’ Shipment Didn’t Make it to the Stores”, Philippine Daily Inquirer , 19 de junio, p. A8.

Lacorte, G. (2005), "'Ukay-Ukay' Seen Losing Sales to Brand-New Items", Philippine Daily Inquirer , 29 de enero, p. B3.

Li, F. (2006), "Collection Cages Set to Be Removed", South China Morning Post , 27 de junio, p. 14.

Lindell, I. (2010), "Introduction: The Changing Politics of Informality-Collective Organizing, Alliances and Scales of Engagement", en I. Lindell (coord.), Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa , Zed Books, Londres, pp. 1-30.

Milgram, B. L. (2001), "Situating Handicraft Market Women in Ifugao, Upland Philippines: A Case for Multiplicity", en L. Seligman (coord.), Women Traders in Cross-Cultural Perspective: Mediating Identities, Marketing Wares , Stanford University Press, Stanford, pp. 129-159.

——— (2004), "Refashioning Commodities: Women and the Sourcing of Secondhand Clothing in the Philippines", Anthropologica , 46(2), pp. 189-202.

——— (2005), "Ukay-Ukay Chic: Tales of Secondhand Clothing Fashion and Trade in the Philippine Cordillera", en A. Palmer y H. Clark (coords.), Old Clothes, New Looks: Secondhand Fashion , Berg, Oxford y Nueva York, pp. 135-153.

——— (2008), "Activating Frontier Livelihoods: Women and the Transnational Secondhand Clothing Trade between the Philippines and Hong Kong", Urban Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development , 37(1), pp. 5-47.

——— (2009), "Negotiating Urban Activism: Women, Vending and the Transformation of Streetscapes in the Urban Philippines", en M. Butcher y S. Velayutham (coords.), Dissent and Cultural Resistance in Asia's Cities , Routledge, Londres, pp. 110-127.

Mills, M. B. (2012), "Thai Mobilities and Cultural Citizenship", Critical Asian Studies , 44(1), pp. 85-112.

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

Opiña, R., y E. Olson (2006), "Exclude Ukay-Ukay in Anti-Smuggling Bill", Sun.Star Baguio Weekend , núm. 1, 21 de mayo, p. 11.

Palmer, A., y H. Clark (2005), Old Clothes, New Looks: Second Hand Fashion , Berg, Oxford.

Parreñas, R. S. (2001), Servants of Globalization: Women, Migration and Domestic Work , University of California Press, Stanford.

Ramírez, J. (2009), "The A-Z of Baguio 'Ukay' Shopping", Philippine Daily Inquirer , 24 de abril, F1, p. 3.

Release, I. (2009), “ OFWS are RP ’ S Top Remitters”, Sun.Star Baguio , 26 de junio, p. 6.

Ribeiro, G. L. (2009), “Non-Hegemonic Globalizations: Alter-native Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9(3), pp. 297-329.

Salaverria, L. (2006), “Customs Seizes P19-M Cargo in Metro, N. Luzon”, Philippine Daily Inquirer , 24 de junio, p. A19.

Sanidad, P. (2001), “From Skyscraper to ‘Wagwag’”, Baguio Midland Courier , núm. 3, 9 de diciembre, p. 35.

See, D. (2001a), “Wagwag Businesses Given a Chance to Secure Permits”, Baguio Midland Courier , 7 de octubre, p. 4.

——— (2001b), “City Padlocks Wagwag Shops”, Baguio Midland Courier , 18 de noviembre, p. 2.

Smart, A., y J. Lee (2003), “Financialization and the Role of Real Estate in Hong Kong’s Regime of Accumulation”, Economic Geography , 79(1), pp. 153-171.

Subido, Paulo (2003), “A Guide to the Ukay-Ukay Safari”, The Philippine Star , 11 de abril, p. H2.

Stoller, P. (2002), Money Has no Smell: The Africanization of New York City , University of Chicago Press, Chicago.

Sun.Star Baguio (2009), “The Ukay-Ukay Trade is Now in a Slump”, Sun.Star Baguio , 7 de enero, p. 7.

Trotz, D. A. (2006), “Rethinking the Caribbean Transnational Connections: Conceptual Itineraries”, Global Networks , 6(1), pp. 41-59.

Urry, John (2007), Mobilities , Polity, Cambridge.

VIII. LOS “COMERCIANTES HORMIGA” MEXICANOS DE LA REGIÓN DE EL PASO Y CIUDAD JUÁREZ

Las tensiones entre la globalización, el aumento de la seguridad y los nuevos regímenes de movilidad

MÉLISSA G AUTHIER

ESTE capítulo trata de las rutas alternativas a la participación económica que surgen en los recovecos de la globalización. En torno a los puntos de cruce de la frontera de México existe un impresionante sistema de contrabando proveniente de los Estados Unidos llamado “fayuca hormiga”, que significa “comercio hormiga”. Con base en el trabajo etnográfico de campo que se llevó a cabo en la región fronteriza de El Paso y Ciudad Juárez, el estudio que se presenta en este capítulo se centra en los fayuqueros o “comerciantes hormiga” mexicanos cuyos medios de vida implican el contrabando de prendas de vestir usadas a través de la frontera

mexicana para su reventa en México, y se explora la manera como las personas que participan en la “globalización desde abajo” en las zonas fronterizas mexicanas del norte experimentan el nuevo contexto de incremento de las medidas de seguridad establecidas en ambos lados de la frontera.

En el primer apartado se examina la función continua y cambiante de las fronteras entre países como consecuencia de los nuevos tratados sobre seguridad y comercio, y de la creciente movilidad mundial de las personas, los objetos y la información. Como lo señala Heyman:

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) multiplicó por más de cuatro el tráfico transfronterizo; y, al mismo tiempo, la preocupación nacional por la seguridad favoreció las inspecciones más concienzudas y eficaces, en las que se presta atención a una gama más amplia de personas y artículos supuestamente peligrosos [Heyman, 2004, p. 321].

En el segundo apartado se describen las actividades de la globalización económica no hegemónica que tienen lugar en la región fronteriza de El Paso y Ciudad Juárez. En el tercer apartado se explica la “modernización” de las aduanas mexicanas a lo largo de la frontera que lleva a cabo el gobierno mexicano mediante la implantación de nuevas medidas de seguridad (como el nuevo sistema de inspección fronteriza llamado Siave, acrónimo de Sistema de Aforo Vehicular, conocido generalmente como Sistema de Supervisión y Control Vehicular) destinadas a interceptar el flujo del contrabando. Y en el cuarto apartado, en fin, se analizan algunos de los posibles efectos que las nuevas medidas de seguridad tendrán sobre la habilidad de los fayuqueros mexicanos para pasar objetos a través de la frontera mexicana y, al mismo tiempo, evitar las aduanas.

EL SUBMUNDO ECONÓMICO DE LA FRONTERA

Todas las fronteras internacionales representan zonas de intercambio y comercio lucrativos, frecuentemente ilícitos y clandestinos. Como lo sugiere Grimson, en toda región fronteriza existen personas “que viven de cruzar la frontera”. En las zonas fronterizas entre los países del Mercosur, las personas que llevan a cabo esa actividad son conocidas como “pasadores” o “paseras” (Grimson, 2002, p. 154). Otros términos usados en otros lugares para referirse a las personas que participan en actividades similares a través de las fronteras internacionales son “comerciantes turistas” (Hann y Hann, 1992), “comerciantes lanzadera” (Yükseker, 2004, y Holtom, 2003), “comerciantes maleteros” (Freeman, 2001), “comerciantes hormiga” (Cichocki et al ., 2001, y Gauthier, 2010) y sacoleiros (Ribeiro, 2009).

Las actividades transfronterizas de esas personas son ejemplos de prácticas económicas comunes en todo el mundo y forman parte de lo que Ribeiro llama “globalización económica desde abajo” o “globalización económica no hegemónica”, porque las actividades de que se trata “desafían el establecimiento económico en todas partes, en los ámbitos local, regional, nacional, internacional y transnacional” (Ribeiro, 2009, p. 313). Como resultado, los Estados y los principales consorcios tienen la tendencia a considerar las actividades que se llevan a cabo en el seno de esa forma de globalización económica no hegemónica como ilegales, como una amenaza

tanto para las economías nacionales como para la economía mundial. Ahora bien, aunque esas actividades son ilegales porque quienes las llevan a cabo se resisten a seguir las normas y las reglas de la autoridad política formal, por lo general son muy aceptables a los ojos de los que participan más estrechamente en ellas y pueden incluso gozar de una legitimidad social generalizada (Schendel y Abraham, 2005; Heyman y A. Smart, 1999, y Flynn, 1997).

La perspectiva de esos agentes de la globalización desde abajo ha sido pasada por alto con demasiada frecuencia en los estudios en los que se favorecen las perspectivas "desde arriba", estudios que hacen un énfasis exagerado en "la influencia del capitalismo corporativo en la definición del Estado y sus límites" (Donnan y Wilson, 1999, p. 90). James Scott (1985) es bien conocido por haber puesto al descubierto las menos visibles "formas cotidianas de resistencia campesina" —tortuguismo, disimulación, deserción, falsa docilidad, ratería, ignorancia fingida, calumnia, incendio, sabotaje, etc.—, por "ver las cosas desde abajo" (véase Lahusen, 1989). Las prácticas económicas no hegemónicas son "formas cotidianas de resistencia" de cierto tipo, es decir, reflejan los intentos de la gente común de evitar el control de las autoridades; sin embargo, la principal motivación de esos agentes de la "globalización económica desde abajo" es la supervivencia económica, no la rebeldía política. Como lo señala Ribeiro, los que participan en esa economía mundial paralela no tienen la intención de destruir el capitalismo, sino de beneficiarse de él (Ribeiro, 2009, p. 313). En ese sentido, se puede describir con mayor precisión la motivación y los actos cotidianos de esas personas mediante lo que Campbell y Heyman (2007) llaman un comportamiento "de soslayo", con lo que quieren decir "actividades llevadas a cabo por los actores con el propósito de alcanzar sus propios fines, lo cual, aunque no necesariamente implica una resistencia política intencional, frustra los intereses del Estado" (Campbell, 2009, p. 12).

Este capítulo intenta arrojar luz sobre el submundo económico de la frontera, aquel en el que las personas que derivan sus medios de vida de sus actividades a uno y otro lado de la frontera impugnan los poderes normativos y regulatorios de los Estados-nación. Al centrar la atención en la perspectiva de los individuos que participan en esas prácticas económicas no hegemónicas, busco distanciarme de los análisis de la economía fronteriza centrados en los Estados, basados en definiciones rígidas de lo que es legal y lo que es ilegal, y en los que raramente se toma en consideración a las personas que realmente participan en las economías informales e ilícitas. De acuerdo con Galemba, lo que se necesita es "un enfoque más informado por la etnografía para comprender la manera como esos individuos modelaron y fueron modelados por su experiencia en una economía que muy a menudo es, al mismo tiempo, formal e informal, legal e ilegal" (Galemba, 2008, p. 20). Los estudios etnográficos sobre la globalización económica desde abajo llevados a cabo en diferentes regiones del mundo pueden ayudarnos a entender mejor que, en las prácticas reales que tienen lugar en y a través de las fronteras entre los Estados, están presentes al mismo tiempo lo formal y lo informal, lo lícito y lo ilícito, y lo legal y lo ilegal (Galemba, 2008; véase también Nordstrom, 2000).

Los antropólogos interesados en el fenómeno del comercio transfronterizo a pequeña escala han desempeñado una importante función en el análisis de la naturaleza dual de las fronteras debido al hecho de que representan tanto oportunidades económicas como barreras para los comerciantes de poca monta: por una parte, las personas que ganan dinero en la economía ilícita de una frontera internacional son directamente dependientes de la existencia misma de esa frontera, y, por otra parte, tienen que luchar constantemente en contra de lo mismo que les asegura sus medios de vida (Kloppers, 2004, p. 142). Para esas personas, la frontera internacional es, al mismo tiempo, la base de su vida de trabajo y una amenaza para ella. Según Grimson:

Sin fronteras [esos comerciantes] no existirían, por lo que nunca pedirían "el fin de las fronteras"; no obstante, un "endurecimiento" indebido de la frontera requiere que recurran a métodos de contrabando más complejos, lo cual también podría ser su ruina. En otras palabras, sí quieren que existan fronteras entre los Estados, pero quieren que cumplan con sus propias condiciones [Grimson, 2002, p. 168].

En los años recientes ha habido un discurso renovado sobre las fronteras como consecuencia de los sucesos del 11 de septiembre de 2001 y la importancia del discurso sobre el aumento de la seguridad. En la última década del siglo XX era un lugar común describir la globalización como un fenómeno que auguraba un mundo nuevo sin fronteras ni territorios nacionales, un mundo en el que la facultad de los Estados para regular las actividades dentro y a través de sus fronteras habría sido socavada; sin embargo, las fronteras territoriales no han sido erosionadas uniformemente en los nuevos órdenes mundiales que han surgido bajo la globalización neoliberal y, en muchos casos, se ha intensificado la seguridad en las fronteras internacionales. Los procesos de la globalización y de la seguridad en las fronteras internacionales están atrayendo la atención de los antropólogos sobre la restructuración de las fronteras entre los Estados analizadas a la luz de "[su] permeabilidad selectiva y [sus] efectos de filtración diferencial" (Anderson, 2001, p. 3; véase también Ferrer-Gallardo, 2008, p. 303). Pallitto y Heyman conceptúan ese problema como "una tensión entre la seguridad y la globalización neoliberalista que no sólo permite sino también restringe el movimiento: mientras que el imperativo nacionalista de la seguridad de la frontera urge a imponer restricciones, la globalización exige un movimiento irrestricto de los actores económicos" (Pallitto y Heyman, 2008, p. 327). Como sugieren Donnan y Wilson,

la experiencia variable de las fronteras como estructuras del poder del Estado es claramente una experiencia que siempre ha sido un resultado posible del cruce de fronteras, pero también es claro que, en el mundo posterior al 11 de septiembre de 2001, se pone un nuevo énfasis en la función de las fronteras para mejorar ciertas formas de movimiento, pero restringir otras [Donnan y Wilson, 2010, p. 6].

Con base en esas ideas, en este texto se explora la manera como las personas que participan en la "globalización económica desde abajo" en las tierras fronterizas mexicanas del norte experimentan el nuevo contexto de mayor seguridad transfronteriza. En las páginas siguientes describo las

actividades de la globalización económica no hegemónica tal como tienen lugar en la región fronteriza de El Paso y Ciudad Juárez.

EL COMERCIO A TRAVÉS DE LA FRONTERA ENTRE E L P ASO Y C IUDAD J UÁREZ

La frontera entre México y los Estados Unidos es un entorno clásico del contrabando (Heyman, 1994, p. 54) y mucho se ha escrito sobre el tráfico de estupefacientes ilegales y emigrantes indocumentados en esa frontera, mientras que, por el contrario, el tráfico de mercancías de contrabando de los Estados Unidos a México ha recibido poca atención en la bibliografía académica. Además del contrabando de armas de fuego y municiones de los Estados Unidos a México, también pasa de contrabando una amplia gama de objetos prohibidos, entre ellos aparatos electrónicos, vehículos y neumáticos usados, bebidas alcohólicas estadunidenses e incluso pollos congelados (O'Day y López, 2001, p. 237); otros artículos populares que cruzan de contrabando a territorio mexicano son las prendas de vestir de segunda mano provenientes de los Estados Unidos.

Las prendas de vestir de segunda mano son vendidas en tiendas y almacenes a lo largo del lado estadunidense de la frontera y llevadas a México, país que prohíbe la importación de ese tipo de mercancías para su reventa. Según el administrador de la aduana fronteriza de uno de los puentes internacionales de Reynosa, las prendas de vestir usadas son uno de los principales productos de contrabando que confiscan; situación que se puede comparar con la de los estupefacientes que pasan al lado norte de la frontera (Bogan, 2005). Existen muchos casos de "contrabando documentado", es decir, de prendas de vestir usadas todavía útiles que los agentes de las aduanas mexicanas dejan pasar como "harapos", con lo que los comerciantes evitan la necesidad de un permiso imposible de obtener y el pago de altas tarifas aduanales (Malkin, 2003). Esa forma de contrabando "documentado" es controlada por organizaciones que llevan a cabo un contrabando a gran escala y utilizan documentos falsificados y compañías fantasma para poder enviar al interior de México grandes volúmenes de prendas de vestir de segunda mano (en camiones con remolque de 22 metros de largo, por ejemplo); no obstante, la forma más común de introducir prendas de vestir usadas para su reventa en México sigue siendo el contrabando de poca monta que llevan a cabo los habitantes de la zona, quienes realizan frecuentes viajes a los Estados Unidos y pasan la ropa a través de la frontera en la cajuela de su coche o en una maleta.

El impresionante sistema de contrabando proveniente de los Estados Unidos, que con mucha frecuencia también requiere que se soborne a algunos agentes aduanales mexicanos, recibe el nombre de "fayuca hormiga" o "comercio hormiga". Campbell comenta: "El evocador término español hormiga (en pequeña escala o, literalmente, parecido a las hormigas) se refiere a los hábitos vigorosos e industriosos" (Campbell, 2005) de quienes se dedican a esa actividad y que implican el heho de que una misma persona transporte repetidamente pequeñas cantidades de mercancías con el propósito de venderlas al otro lado de la frontera con una ganancia (véase también Cichocki et al ., 2001, p. 56); en otras palabras, se caracteriza tanto por la alta frecuencia del desplazamiento transfronterizo

como por el reducido volumen de productos transportados por viaje. Los que participan en la fayuca reciben el nombre de “fayuqueros” y comprenden a comerciantes profesionales de la clase trabajadora, turistas de las clases media y alta que visitan los Estados Unidos junto con trabajadores y familias de migrantes que regresan a México. El trabajo de un fayuquero lo llevan a cabo tanto hombres como mujeres, que compran mercancías usadas en El Paso y las revenden en Ciudad Juárez (Staudt, 1998, p. 75).

Los “comerciantes hormiga” mexicanos tienen varias opciones para la compra de prendas de vestir usadas en el centro de El Paso, entre ellas Goodwill y otras tiendas que venden ropa de segunda mano con fines benéficos, mercados de pulgas, ventas de garaje y tiendas que ofertan la “ropa por libra”; además, en la mayoría de las poblaciones fronterizas estadunidenses, como El Paso, hay compañías que se especializan en la venta al mayoreo de prendas de vestir descartadas a clientes de México. Existe un ejército de “comerciantes hormiga” que alimentan el mercado de ropa reciclada y renovada en Ciudad Juárez, lo cual representa un dinámico sector de empleo y una importante fuente de aprovisionamiento de los consumidores fronterizos mexicanos. Mientras que algunos vendedores de prendas de vestir usadas venden su mercancía directamente en el frente de sus casas o en las calles, otros se las arreglan para obtener un puesto en alguno de los numerosos mercados callejeros de Ciudad Juárez, llamados tianguis .



FOTOGRAFÍA VIII.1 . Bodega de ropa usada cerca del Puente Internacional Santa Fe, que une El Paso, Texas, con Ciudad Juárez, Chihuahua. (Fotografía de Mélissa Gauthier reproducida con su autorización.)

La primera vez que me encontré con ella, Rosa hurgaba cuidadosamente entre los estantes de Ropa por Libra —Clothing by the Pound—, la tienda del centro de El Paso a la que ha acudido casi todas las semanas durante los últimos 20 años. Rosa, una mujer de 53 años de edad originaria de la vecina Ciudad Juárez, examinó atentamente una camisa de niño, inspeccionó y rechazó una blusa y, finalmente, tomó unos pantalones de hombre y, al ver

que no tenían manchas ni rasgaduras, asintió con satisfacción; unos momentos después, tomó un pequeño lío de ropa y lo arrojó a una báscula del mostrador. Así suele desarrollarse una transacción típica en Ropa por Libra, una institución de El Paso de la que hay tiendas similares en otras ciudades fronterizas estadunidenses. Rosa tenía planeado cruzar la frontera de regreso por uno de los puentes sobre el Río Bravo (conocido como Río Grande en inglés) y lavar y planchar la ropa que había comprado para revenderla. Esperaba obtener una pequeña ganancia de cada venta y, con esos ingresos, volver a Ropa por Libra la siguiente semana.



FOTOGRAFÍA VIII.2 . Negocio casero de venta de ropa usada en Ciudad Juárez. (Fotografía de Mélissa Gauthier reproducida con su autorización.)

Unos días después de nuestro primer encuentro en El Paso, Rosa se afanaba en atender su puesto de prendas de vestir en un tianguis que se instala todos los viernes en un polvoriento baldío de un barrio sin pavimentar de Ciudad Juárez. Rosa es una tianguista, es decir, una vendedora ambulante que siempre sigue el mismo itinerario semanal que la lleva a varios barrios de las afueras de Ciudad Juárez, donde los fardos de postes metálicos y toldos se convierten momentáneamente en un laberinto de puestos temporales, y visita una colonia diferente cada día de la semana: los lunes, Francisco Sarabia; los miércoles, Navarro; los jueves, Arroyo de las Víboras; los viernes, Fronteriza Alta, y los sábados y domingos, Fronteriza Baja; los martes es su día libre, el cual suele pasar comprando “al otro lado” de la frontera, en El Paso.

El campo de futbol donde se instala el tianguis está lleno de maleza mezclada con basura y la ciénega, a la que se ha expandido el mercado, en realidad es un vertedero de basura. Alrededor de las siete de la mañana, los techos de plástico de los puestos del tianguis empiezan a aparecer en su errante destino, los sistemas de sonido están a todo volumen y el “bazar” instantáneo local ya está abierto a los negocios. Tardé un poco en encontrar a Rosa cuando la visité en el tianguis por primera vez: estaba oculta bajo una lona de plástico que la protegía del sol y del polvo que levantaba el viento en la seca estación de primavera. Algunas de sus prendas de vestir estaban acomodadas en pilas perfectas sobre una larga mesa de madera y

había colgado las más bonitas en el techo del puesto portátil, cuidadosamente desplegadas en ganchos de metal.

Rosa, sentada tras la mesa, que también estaba llena de polvorientos juguetes de plástico, accesorios para el pelo y chancletas, balanceaba los pies y sonreía con poco entusiasmo. También había llevado fayuca importada de Asia, comprada durante su último viaje al otro lado del Río Bravo: la calle El Paso es asiento de gran cantidad de "tiendas de un dólar" (llamadas diversamente "Family Dollar", "General Dollar", "99¢", "Señor Dollar", etc.), todas dedicadas al mercado transfronterizo. Los "chinos", como se llama localmente a esas tiendas, que en su mayoría son propiedad de comerciantes coreanos, venden una gama completa de mercancías generales que incluyen alimentos empacados, vitaminas, cosméticos, prendas de vestir, utensilios de cocina, artículos para el hogar, complementos florales e incluso artículos baratos con imágenes mexicanas, pero fabricados en China o en Vietnam (Ruiz, 2005).

Un desfile cotidiano de compradores y fayuqueras mexicanas, a las que también en ocasiones se llama "chiveras", cruza el Río Bravo para comprar grandes cantidades de mercancías de bajo precio a los comerciantes del centro de El Paso. La manera más fácil de cruzar la frontera para los residentes de Ciudad Juárez como Rosa es hacerlo caminando por el puente del centro que lleva a El Paso —por lo general, la hilera de peatones avanza más rápidamente—, pasar por la sala de la aduana y mostrar la tarjeta de su permiso para cruzar la frontera, también conocida como "visa láser": la caminata entre las zonas centrales de las dos ciudades les toma unos pocos minutos únicamente. La principal zona de compras para los peatones mexicanos que cruzan la frontera es el extremo sur del centro de El Paso, donde termina el Puente Internacional Santa Fe y se convierte en la calle El Paso. La concentración de tiendas en esa zona del centro de la ciudad, en especial en las calles más cercanas al puente, refleja lo restringido de la movilidad espacial de los clientes: muchos compradores mexicanos como Rosa caminan hasta las tiendas más cercanas a la frontera y deben cargar sus mercancías de regreso a México.

En su camino de retorno a Ciudad Juárez, los compradores llevan sus mejores hallazgos a cuestas hasta los puentes internacionales y los pasan de contrabando al cruzar la frontera en mochilas o en maletas de cremallera normales o con ruedas. La mayoría de las veces, los "comerciantes hormiga" simplemente confían en su suerte al pasar por las aduanas mexicanas: durante muchos años, su ingreso a México a través de los puentes internacionales ha sido cribado mediante un sistema aleatorio de inspección de vehículos y peatones, basado en un semáforo de luces verde y roja que es operado por la policía fiscal mexicana en las aduanas. Por su parte, al cruzar los puentes hacia México, los conductores pueden elegir pasar por la aduana por los carriles que dicen "Nada qué declarar" o, por el contrario, por los que dicen "Declarar", que normalmente están desiertos. En cada uno de los carriles que dicen "Nada qué declarar" hay un mecanismo de selección automatizada, es decir, un semáforo. De manera similar, cuando se cruza a pie la frontera, se puede pedir a las personas que pulsen el botón de un semáforo con una solitaria luz encendida que indica "alto": si la nueva luz que se enciende al pulsar el botón del semáforo es verde, significa una

autorización de paso automática, es decir que el conductor o el peatón pueden pasar por las instalaciones de la aduana sin inspección, mientras que la persistencia de la luz roja, por el contrario, indica que el vehículo o el equipaje de la persona deberán ser inspeccionados. Los comerciantes del centro de El Paso hicieron mucha presión para que se eliminara esa medida, por lo que las ocasiones en que se encendía la luz roja eran cada vez menos frecuentes y el intervalo entre ellas cada vez más largo y las personas podían pasar cotidianamente con relativa facilidad.

El hecho de que las autoridades aduanales mexicanas aumentaran la proporción de luces verdes en el pasado es un buen ejemplo de las tensiones que existen entre el comercio y la política de seguridad en la frontera. Según las autoridades aduanales mexicanas de Ciudad Juárez, la proporción de luces rojas representa sólo 5% en comparación con 95% de luces verdes (Batista, 2003). Como resultado, el hecho de que el sistema aduanal mexicano dependa de las inspecciones aleatorias ha facilitado el trabajo de los fayuqueros, lo cual significa que sólo uno entre 10 y 20 vehículos sean inspeccionados, si se enciende la luz roja al cruzar (Payán, 2006, p. 877). De acuerdo con la Procuraduría General de la República (PGR), México inspecciona únicamente 10% de los 230 000 vehículos que cruzan la frontera todos los días (aproximadamente a 30 kilómetros al sur de la frontera se lleva a cabo una inspección más exhaustiva). En algunos pasos fronterizos con un movimiento mucho mayor, como Ciudad Juárez y Tijuana, con miles de peatones y vehículos que van y vienen todos los días, se selecciona al azar a las personas que deben pulsar el botón: los agentes aduanales mexicanos pueden decidir a discreción quién debe pulsar el botón. Muchos “comerciantes hormiga” a los que entrevisté mencionaron la aleatoriedad del sistema de inspección en la frontera de México cuando les pedí que me explicaran su disposición de “correr el riesgo” en las aduanas mexicanas.

Aunque por un lado las probabilidades de que se encienda una luz verde cuando pulsan el botón son relativamente altas, por el otro sus probabilidades de tener que pagar informalmente por sus importaciones de prendas de vestir usadas en forma de sobornos a los agentes aduanales mexicanos también son altas. En español, la gente se refiere a los sobornos con el término de mordida , un sistema que está profundamente arraigado y que es la manera tradicional de sortear y abrirse paso a través del sistema legal en México; por lo que con mucha frecuencia se considera que el pago de mordidas es la manera más eficaz —o la única— de pasar las mercancías a través de la frontera mexicana. Muchos “comerciantes hormiga” con los que hablé me dijeron que habían sido acosados por los agentes aduanales mexicanos o por los de la Policía Federal Preventiva, quienes les habían pedido sobornos. Algunos de ellos lograban explicar su situación y salir del paso y otros tenían que pagar una mordida , mientras que otros más se quedaban estancados en el puente hasta que sus parientes les llevaban dinero para que pudieran pasar. En general, los fayuqueros mexicanos consideran que son un blanco fácil del soborno y de otras formas de extorsión cuando regresan a territorio mexicano.

Pasar de contrabando prendas de vestir usadas a través de la frontera mexicana es un verdadero juego del gato y el ratón que implica varios

“trucos del oficio”, como lo hizo notar Óscar Martínez: “Con el tiempo, los únicos cambios en el juego del contrabando han sido el volumen de las mercancías que se abren paso de un país a otro y las estrategias inventadas para evadir la ley” (Martínez, 1994, p. 314). En el pasado, las mexicanas solían pasar de contrabando prendas de vestir usadas por la frontera haciendo viajes de ida y vuelta consecutivos a través del puente de Santa Fe y llevando puestas varias capas de ropa. En épocas recientes, “el reto especial que enfrentan las fayuqueras implica hacerse pasar por compradoras, antes bien que por comerciantes” (Staudt, 1998, p. 78). Su principal estrategia consiste en llevar una pequeña cantidad de mercancías en cada viaje y declarar que son objetos para su uso personal; pero, para poder evitar la atención de los agentes aduanales en su retorno a México, deben tratar de reducir al mínimo el tamaño de sus maletas o hacer viajes más frecuentes. Las personas que regresan a Ciudad Juárez caminando por el puente Santa Fe y que no obtienen la autorización de la aduana mexicana para pasar pueden decidir dar media vuelta, reingresar a Estados Unidos, e intentar entrar a México por el otro puente.

Otro truco muy popular entre las fayuqueras como Rosa era pedir aventón a los hombres que se ganaban la vida pasando de contrabando a México vehículos usados, conocidos como “chuecos”. Esos hombres pueden comprar en Texas hasta cinco vehículos cada semana y conducirlos a través de la frontera (Zarembo, 1999), y suelen ofrecer aventón gratuito a las mujeres a través de la frontera, porque, por lo general, los agentes aduanales mexicanos se muestran menos suspicaces cuando los conductores llevan pasajeros a bordo. Aparentemente, los automovilistas más experimentados son capaces de acercarse tanto al vehículo que va delante del suyo que logran evitar el sistema de inspección de las luces verde y roja. Algunos “comerciantes hormiga” que conducen un vehículo a través de la frontera pliegan todas las prendas de vestir y las colocan en canastos que transportan en el maletero para sugerir que van a una lavandería de El Paso, si acaso los detienen para la inspección: también llevan jabón y blanqueador y ponen capas de suavizador de telas entre la ropa para disimular el olor a naftalina de las prendas de vestir usadas y darles un aroma de frescura que pueda hacer creer a las autoridades que en realidad la ropa ha sido lavada recientemente. También en ese caso, hacer dos o tres viajes para transportar varios cientos de kilogramos de ropa les ayuda a reducir al mínimo el riesgo de perder todas sus mercancías si acaso los atrapan.

Otras personas que también se ganan la vida con el “comercio hormiga” son conocidas como “pasadores”. Éstos son contratados por los comerciantes de prendas de vestir usadas que no desean correr el riesgo de cruzar con sus propias mercancías, pasan de contrabando a México las prendas de vestir usadas y cobran aproximadamente 20 dólares estadunidenses por cada viaje. Casi todos los pasadores son hombres que se dedican a empacar, cargar y transportar las mercancías y que suelen encontrarse en los almacenes de prendas de vestir usadas más frecuentados de El Paso, donde cargan la ropa en pequeñas furgonetas. Su cargamento de prendas de vestir usadas puede llegar a pesar hasta media tonelada, razón por la cual, por lo general, las furgonetas que usan los pasadores tienen matrícula fronteriza y ventanillas teñidas y carecen de asientos traseros para dejar espacio para cargar más ropa; asimismo, su suspensión ha sido reforzada con el propósito

de que no parezca que están sobrecargadas. Se estima que aproximadamente 10 furgonetas transportan prendas de vestir usadas a través de la frontera de manera cotidiana (Minjáres, 2003).

Los pasadores tienen “arreglos” con los agentes aduanales mexicanos que les permiten pasar de contrabando grandes volúmenes de prendas de vestir usadas todos los días. El término arreglo , en su sentido de componenda o chanchullo, se usa para designar ese tipo de entendimiento que puede establecerse entre las autoridades y el infractor; y suele implicar la transferencia de una suma de dinero de una parte a la otra (O’Day y López, 2001, p. 240); sin embargo, el “arreglo” sólo garantiza el tránsito de los pasadores con sus mercancías a través de las instalaciones aduanales de la frontera mexicana. Las personas que importan grandes volúmenes de prendas de vestir de segunda mano para su reventa en México pueden enfrentar otras formas de extorsión y corrupción una vez que han reingresado a territorio mexicano. Como lo demuestra el siguiente ejemplo, una vez que se encuentran en Ciudad Juárez, siempre corren el riesgo de ser detenidos por la Policía Federal Preventiva o por la policía municipal.

En el transcurso de mi trabajo de campo en el almacén de prendas de vestir usadas más grande de El Paso, estuve mucho tiempo ayudando a algunos de mis informantes en el proceso de clasificación. En el gigantesco edificio, la gente se desplazaba a gatas sobre montones de ropa arrojada sobre el piso de concreto mientras por la radio se escuchaba música mexicana. Por todas partes había ropa de diversas épocas y para todas las estaciones, de todas las combinaciones de estilos. En la parte trasera había fardos de media tonelada sin abrir y apilados hasta las vigas del techo como si fueran pacas de heno. En el centro, los compradores al mayoreo estaban rodeados por fardos o balas de 500 kilogramos de prendas de vestir que habían comprado por aproximadamente 300 dólares estadunidenses cada bala. Entre ellos había una mujer llamada Paty que compraba unos 3 000 dólares estadunidenses de ropa cada semana: iba al almacén dos veces cada siete días con el propósito de clasificar aproximadamente una docena de balas de prendas de vestir usadas.

Debido al gran volumen de prendas de vestir que procesaba semanalmente, Paty necesitaba la ayuda de al menos cuatro clasificadoras profesionales, llamadas “surtidoras”, para que la asistieran en el proceso de clasificación, que es manual en gran medida y, por ende, de uso muy intensivo de mano de obra. Esas mujeres eran trabajadoras que se desplazaban todos los días de Ciudad Juárez para cruzar la frontera e ingresar a El Paso legalmente con su visa láser para “trabajar” informalmente en varios almacenes de prendas de vestir usadas, donde recibían su paga de los compradores al mayoreo, como Paty. A su alrededor había enormes montones de pilas de prendas de vestir usadas que llegaban hasta el techo, y, mientras charlaban, llevaban a cabo la clasificación de las prendas a un ritmo endemoniado. Su principal tarea era sacar las prendas de las balas comprimidas e inspeccionarlas con el propósito de separar las que estaban rasgadas o manchadas de las que todavía estaban en buen estado. Paty puso a un lado algunas de las más bonitas para su propio puesto en el mercado y también preparó los pedidos especiales para algunas de sus compradoras privilegiadas de mucho tiempo atrás que asistirían al “día de apertura”.



FOTOGRAFÍA VIII.3. “Venaditas” (furgonetas) en El Paso, Texas, listas para ser cargadas con ropa usada que será llevada a Ciudad Juárez a través de la frontera. (Fotografía de Mélissa Gauthier reproducida con su autorización.)

La apertura de las ventas tenía lugar una vez a la semana en el puesto propiedad de Paty, en un lugar del centro de Ciudad Juárez llamado las “segundas”, expresión que se usa comúnmente para designar los mercados dedicados a las ventas de mercancías de segunda mano. En la zona de las “segundas” existen varios cientos de puestos permanentes y semipermanentes que abren los siete días de la semana, se especializan en prendas de vestir usadas y abastecen a la población local. El “día de apertura” era el momento para que Paty revendiera sus abundantes importaciones de prendas de vestir usadas a sus clientas regulares, que iban con el propósito de comprar para revender a su vez. Todos los martes por la mañana, alrededor de las ocho horas, el lugar bullía de actividad, y la música de la radio y los gritos de los vendedores: “¿Qué va a llevar?”, incrementaban el nivel del ruido. Cuando se ponía en venta un nuevo cargamento, su apertura era muy parecida al ajetreo y el bullicio de las compras de las temporadas de fiestas. El interés por la novedad y la calidad era perceptible en torno de la multitud de clientes que se disputaban la obtención de las mejores prendas y seleccionaban ciertas piezas en particular para su reventa. La cuñada de Paty, que también tenía un puesto en un tianguis, iba a verla todas las semanas para recoger la ropa que no se había vendido y que había sido mostrada durante mucho tiempo en los ganchos. El negocio de Paty se beneficiaba de la rápida renovación de las prendas de vestir usadas estadunidenses.

Los grandes importadores de prendas de vestir usadas como Paty son la principal fuente de abastecimiento de un considerable número de comerciantes de artículos de segunda mano que también venden en los mercados callejeros. En 2007, la Dirección de Comercio Municipal de Ciudad Juárez estimó el número de mercados callejeros registrados en 226, con unos 6 500 comerciantes, de los cuales cuatro de cada 10 vendían mercancías de segunda mano. La mayoría de los comerciantes de artículos

de segunda mano, llamados “segunderos”, vendía prendas de vestir y aparatos electrodomésticos (Nájera, 2007). Los que no van a comprar a El Paso, como Rosa, pueden contar con el “día de apertura” para llenar sus puestos en los mercados o su negocio casero semana tras semana. Paty y todas sus trabajadoras siempre estaban intensamente ocupadas en El Paso en la víspera del “día de apertura”.

Paty también contrataba a alguien que transportara a México su cargamento semanal de prendas de vestir usadas: su trabajo consistía en realizar hasta cinco viajes a través de la frontera al volante de la furgoneta de Paty, desde El Paso hasta el mercado del centro de Ciudad Juárez. Antes de cada cruce, Paty llamaba por su teléfono celular a su contacto del servicio aduanal; si por alguna razón no podía comunicarse con él, iba en la furgoneta de un puente internacional a otro con la esperanza de encontrarlo. Paty le pagaba sobornos hasta de 600 pesos por cada cruce con ropa usada; sin embargo, el pago de sobornos a su contacto de la aduana mexicana no le proporcionaba una garantía absoluta de que lograría cruzar la frontera con seguridad.

El arreglo que Paty establecía con el agente aduanal de Ciudad Juárez no la protegía de los agentes de la policía federal una vez que estaba en Ciudad Juárez. Una tarde, de regreso al mercado de Ciudad Juárez, el conductor de Paty fue detenido por la Policía Federal Preventiva: le dijeron que se comunicara con Paty y ésta fue inmediatamente a su rescate. Los agentes de la policía federal le pidieron que les diera una mordida de 10 000 pesos. Paty no tuvo alternativa: no sólo se sentía responsable por su empleado sino que el hecho de no pagar la mordida habría significado que todo su cargamento de prendas de vestir usadas y su furgoneta hubieran sido confiscados. Al día siguiente por la mañana, todos los asistentes al “día de apertura” se mostraron de acuerdo con Paty respecto del hecho de que había sido tratada injustamente por la Policía Federal Preventiva. El contacto de Paty en la aduana también se mostró extremadamente molesto cuando se enteró de lo que le había ocurrido con los agentes de la policía federal e inmediatamente le aconsejó que usara un vehículo diferente para el transporte de sus mercancías a través de la frontera con el fin de eludir la atención de los agentes de la Policía Federal Preventiva. A Paty no le gusta usar su otro vehículo, porque es mucho más pequeño que la furgoneta y no cuenta con una suspensión reforzada. Para los contrabandistas, como lo demuestra el ejemplo de Paty, “el problema es la elusión, las artimañas, la evasión y el ‘comportamiento de soslayo’ ” (Campbell, 2009, p. 12; véase también Campbell y Heyman, 2007).

Esa clase de estrategias para cruzar la frontera utilizadas por fayuqueros y pasadores mexicanos con el propósito de evadir el control de los agentes aduanales podría resultar socavada por las nuevas medidas de seguridad destinadas a ayudar a las autoridades mexicanas a detectar el contrabando de dinero relacionado con los estupefacientes, de armas de fuego y de otros artículos que pasan ilegalmente a México desde los Estados Unidos. En sus esfuerzos por inspeccionar y regular el flujo del tráfico hacia el sur, México está instalando nuevos sistemas tecnológicos, como básculas de vehículos, cámaras y puertas de acceso para los automóviles, en las aduanas existentes a lo largo de su frontera con los Estados Unidos. En el siguiente apartado se describe el nuevo sistema de inspección fronteriza, llamado Sistema de

Supervisión y Control Vehicular, conocido como Sistema de Aforo Vehicular (Siave), el cual representa un importante cambio en la manera como el país está haciendo frente al tráfico proveniente de los Estados Unidos.

EL NUEVO SISTEMA DE INSPECCIÓN FRONTERIZA DE M ÉXICO

La demostración de autoridad del gobierno mexicano en los puertos de ingreso al país por lo general ha sido considerada como mínima y desorganizada, a diferencia de las obvias demostraciones de fuerza del gobierno de los Estados Unidos en sus aduanas de ingreso (Heyman, 2010, p. 30). El administrador de la aduana mexicana en Tijuana describe el Siave como “un moderno sistema que sitúa los pasos fronterizos mexicanos en la época moderna” (Holguín, 2009). Y como me explicó: “Antes de que tuviéramos este programa, nuestro sistema era aleatorio; no contábamos con un registro electrónico de los vehículos”. Según el administrador, uno de los propósitos del nuevo sistema de inspección fronteriza es evitar el tráfico de artículos ilegales a México mediante un mejor control de los riesgos que representan los vehículos sospechosos en la frontera (Navarro, 2009).

El Siave se basa en un proceso de criba muy similar al existente en las aduanas estadunidenses: registrará los números de las matrículas y el tipo, modelo, marca y peso de cada vehículo, así como una imagen de los ocupantes. El proceso del Siave se iniciará con dos cámaras que registrarán el número de la matrícula del automóvil que ingrese a México, después se pesará el vehículo en las básculas y, finalmente, se llevará al escáner para registrar sus características físicas. Una luz indicará si será necesario que el automóvil pase por una inspección secundaria y, si ésta no es necesaria, se le dejará pasar. Gracias al pesaje de los vehículos para saber si son excesivamente pesados y a la investigación sobre el número de la matrícula en una base de datos de autos sospechosos, el gobierno espera descubrir más objetos de contrabando ocultos (Olson, 2009).

El nuevo sistema, que deberá instalarse en todas las aduanas fronterizas de México, empezó a funcionar en Ciudad Juárez a principios de 2010 (García, 2010). Dicho sistema sólo es una parte de los esfuerzos del gobierno mexicano para poner al día las aduanas fronterizas del país. Según el administrador de la aduana mexicana en San Luis Río Colorado, Sonora, al año siguiente las aduanas estarían equipadas con máquinas de rayos X que permitirían una “inspección sin molestias” y, asimismo, finalmente, tendrían perros amaestrados para detectar el contrabando. Por lo demás, los carriles para peatones también habrán de contar con equipo de rayos X para detectar el contenido de las mochilas (Neyoy, 2009).

La modernización de las aduanas no consiste únicamente en la aplicación de las nuevas tecnologías o en la recolección de datos sino también en un cambio de agentes, con el propósito de atrapar a los evasores de impuestos, así como para combatir las operaciones del crimen organizado. En agosto de 2009 la función de las aduanas de México fue asumida por una nueva agencia, llamada Operadores de Comercio Exterior (OCE), después de que se descubrió que la anterior estaba muy involucrada con el crimen organizado. En unos cuantos días, 700 agentes aduanales fueron despedidos sumariamente en todo México y remplazados por 1 400 agentes recién

contratados que habían pasado por varios meses de capacitación y revisión de su historial para estar seguros de que no tuviesen antecedentes criminales. El número de agentes asignados a las aduanas de Ciudad Juárez aumentó considerablemente, de 45 a 126; además, el administrador local de la aduana mexicana de Ciudad Juárez anunció la adopción de un nuevo sistema de rotación de puestos para garantizar que los nuevos agentes aduanales fuesen asignados con más frecuencia a tareas o lugares nuevos. Según el administrador mencionado, “todos esos cambios cumplen con los requisitos del programa de modernización del sistema de aduanas del país en su totalidad” (García, 2009).

La reciente intensificación del grado de supervisión fronteriza que ejerce el gobierno mexicano en los lugares de ingreso al país está estrechamente ligada al problema de la violencia de los narcotraficantes que aflige a México y sus regiones fronterizas del norte. Los puertos de ingreso de la región de El Paso y Ciudad Juárez son considerados centros neurálgicos del tráfico de armas de fuego y del lavado de dinero del narcotráfico que alimentan las guerras de los cárteles de las drogas en México (Esquivel, 2010). El presidente Felipe Calderón, por ejemplo, describió el flujo de armas de contrabando como una de las amenazas más importantes a la seguridad del país (McKinley, 2009). Según el fiscal general de Arizona, “la característica del tráfico de armas es su desfile de hormigas: no se trata de un gran traficante, sino de muchos individuos […] y eso hace que sea muy difícil detectarlo, porque muy frecuentemente pasan inadvertidos” (Ayres, 2009).

La manera más común de pasar de contrabando a México las armas de fuego y los dólares de los narcotraficantes es mediante repetidos viajes a través de la frontera con una a tres armas y mediante el pago de sumas de dinero moderadas, “a lo que, en la jerga de la frontera, se denomina la carrera de la hormiga” (Esquivel, 2010). Según un funcionario de la agencia de Protección Aduanal y Fronteriza de los Estados Unidos (U. S. Customs and Border Protection), ese proceso implica a personas que viven en Ciudad Juárez, pero cruzan la frontera todos los días para trabajar o comprar en El Paso, y a las que los miembros de los cárteles de las drogas mexicanos enganchan y pagan para que, cuando regresan a México, introduzcan sumas de dinero moderadas de 5 000 a 10 000 dólares estadunidenses y partes de armas de fuego en sus mochilas, bolsos de mano, bolsas de compras, etc. (Esquivel, 2010). Según ese funcionario, la única manera de descubrir el dinero de la droga y las armas de fuego introducidas a territorio mexicano a través de Ciudad Juárez sería la inspección sistemática de todos los peatones que ingresan al país por los puentes internacionales, algo que la instalación de equipos de rayos X en los carriles de peatones podría facilitar mediante la detección del contenido de las mochilas (Neyoy, 2009).

Aun cuando las autoridades mexicanas afirman estar confiadas en que las inspecciones mejorarán su capacidad para detectar a los traficantes, algunos expertos son mucho más escépticos respecto de las posibilidades de que dichas inspecciones reduzcan el tráfico de armas (Marosi, 2009). Según una experta en el tema del tráfico de armas que trabaja con el grupo del gabinete estratégico para el programa Análisis de la Seguridad y la Democracia, los traficantes de armas de fuego pasan fácilmente de

contrabando miles de piezas en cantidades pequeñas a la vez: las desarman y las ocultan en maletas o incluso en televisores y reproductores de disco de video. Esas armas no necesariamente pueden ser detectadas en función de su peso; además, según afirmó, “si el vehículo no tiene un historial criminal y es aparentemente legal, no necesariamente será detenido y revisado” (Olson, 2009).

Por lo demás, la nueva infraestructura ya ha provocado entre la comunidad comercial de El Paso la preocupación de que los nuevos procedimientos de inspección tengan un impacto económico adicional en los ya prolongados tiempos de espera para cruzar la frontera de los Estados Unidos a México (Navarro, 2009). Durante la fase de prueba inicial del sistema, algunas personas mexicanas que suelen cruzar la frontera a los Estados Unidos se han quejado de las prolongadas demoras a su regreso a México; y según Juan Carlos Escamilla, alcalde de San Luis, Arizona, debido al atasco del tráfico que los aguarda de regreso a su país, “no va a haber incentivos para que los consumidores de México crucen la frontera”. La economía es una grave preocupación de las comunidades estadunidenses fronterizas como San Luis, debido a que la única fuente de ingresos de la ciudad es el dinero de los impuestos a las ventas, generado en gran medida por los consumidores de México que cruzan la frontera para comprar en los Estados Unidos (Neyoy, 2009). Según el mencionado alcalde: “No nos oponemos a la seguridad territorial ni nos oponemos a la seguridad nacional [...] pero sí nos oponemos a la carga que pesa sobre nuestra comunidad”. Ese tipo de reacción ante la nueva tecnología que están instalando las autoridades aduanales mexicanas ilustra claramente las tensiones entre el comercio y las medidas de seguridad en la frontera.

ANÁLISIS

En estos momentos sigue siendo difícil prever el grado en que la movilidad de los fayuqueros mexicanos a través de la frontera puede verse afectada por la aplicación de la nueva normatividad sobre seguridad en las aduanas mexicanas. Un sistema como el Siave, conforme al cual los vehículos son pesados, revisados contra una tabla de pesos oficiales y desviados a una inspección secundaria si exceden el parámetro de peso establecido, puede interferir sin duda alguna con las actividades transfronterizas de los grandes importadores de prendas de vestir usadas como Paty; de manera similar, la instalación de equipos de rayos X en los carriles peatonales para detectar el contenido de las mochilas y las maletas podría ser muy perjudicial para los pequeños comerciantes que cruzan la frontera entre ambos países, como Rosa.

En una entrevista concedida por el administrador de la aduana mexicana de Tijuana un año después del establecimiento del Siave, el funcionario reveló que el nuevo sistema de inspección fronteriza estaba teniendo mucho éxito en lo concerniente al contrabando de mercancías y bienes de consumo pirata que afecta a las actividades de los comerciantes establecidos, con un promedio de cuatro millones de pesos de mercancías confiscadas cada mes. Según el funcionario, esa suma representó 15% de aumento, lo cual podía atribuirse directamente al Siave (Juárez, 2010). En realidad, no obstante, el nuevo sistema de inspección fronteriza parece ser mucho más efectivo para

atrapar a los conductores de vehículos que transportan bienes de consumo como prendas de vestir usadas, que para detener el flujo de armas de fuego ilegales.

En un informe comisionado en el transcurso de un proyecto conjunto de cooperación mexicano-estadunidense sobre seguridad, coordinado por el Instituto México del Centro Woodrow Wilson y el Trans-Border Institute de la Universidad de San Diego, Douglas Farah presenta algunos indicios interesantes sobre el limitado impacto del sistema Siave en la detección de armas de fuego. Según ese autor, la información más reveladora provino de las autoridades aduanales mexicanas que están supervisando una importante zona de cruce de la frontera en la que fueron instaladas dos máquinas de rayos gamma en 2009 para la inspección sin molestias de los vehículos que se adentran en México (Farah, 2010, p. 17). Al admitir dicha instalación, los funcionarios mexicanos reconocieron que el sistema no había llevado a la confiscación de grandes sumas de dinero y que su impacto en la detección de armas de fuego en esa zona desde que fue instalado, en noviembre de 2009, resultó limitado; según uno de los funcionarios mexicanos: “Realmente no podemos decir que el Siave nos haya ayudado en absoluto [a confiscar] grandes sumas de dinero” (Farah, 2010, p. 17).

La situación parece ser similar en Ciudad Juárez, donde no fue confiscada una sola arma de fuego en la primera mitad del año 2010, según las estadísticas proporcionadas por el administrador de la aduana mexicana de esa ciudad (Diario de Juárez , 2010); además, el hecho de remplazar a todos los agentes aduanales no parece haber resuelto el problema de la corrupción. En realidad, las acusaciones de corrupción, que implican el pago de sobornos a los agentes aduanales de la agencia de Operadores de Comercio Exterior, ya estaban siendo publicadas en los periódicos locales menos de un año después de su llegada a la zona de Ciudad Juárez. El nuevo personal aduanal mexicano informó acerca de presiones del crimen organizado para la introducción de armas de fuego y otras mercancías a México (Diario de Juárez , 2010). El escenario local del contrabando y las acusaciones de corrupción en contra de las autoridades aduanales mexicanas son el centro de una cobertura intensiva de los periódicos de la ciudad.

En el transcurso de mi trabajo de campo, las actividades transfronterizas de algunos de mis informantes se vieron afectadas en varias ocasiones debido a la cobertura de la prensa local sobre la corrupción (Gauthier, 2010). Cada vez que la información relacionada con la conducta posiblemente ilegal de los agentes aduanales empieza a circular en los medios de comunicación, los fayuqueros pueden esperar que las autoridades aduanales mexicanas, ansiosas por salvaguardar su imagen, les hagan pasar malos ratos: en las semanas siguientes se puede escuchar la frase: “¡Ya no hay pasada!”, o, alternativamente: “¡Ya no hay arreglo!”; sin embargo, un mes después, cuando la atención pública empieza a centrarse en otros asuntos, las cosas suelen volver a la normalidad a lo largo de la frontera.

Algo que resulta interesante es que la mayoría de las personas con las que hablé en esas circunstancias estuvo de acuerdo en el hecho de que las autoridades aduanales no podían evitarles indefinidamente la introducción

de sus mercancías a través de los puertos de entrada a México; además, muchas de ellas tenían una enorme confianza en su capacidad para continuar operando en el futuro con la complicidad de los funcionarios corruptos mediante el mantenimiento o el establecimiento de nuevas alianzas con ellos por medio del sistema de la mordida . Como lo señala Martínez:

Aun cuando se espera la intervención gubernamental con el propósito de aplicar las leyes fiscales nacionales o evitar el ingreso de productos indeseables, los habitantes de las zonas fronterizas también esperan que los agentes aduanales sean flexibles y tolerantes y permitan el paso de cierta cantidad de tráfico ilegal con el propósito de mantener la delicada interdependencia de ambos lados de la frontera [Martínez, 1994, p. 53].

En resumen, los fayuqueros mexicanos “tienen intereses que van en contra de los de los comerciantes ‘ordinarios’, en el sentido de que necesitan una frontera flexible con un grado de supervisión bajo” (Grimson, 2002, p. 154). La efectividad del nuevo sistema de inspección fronteriza todavía está por verse y se requiere investigar más para poder entender con mayor precisión las tensiones existentes entre las “fronteras inteligentes y seguras” y la globalización desde abajo en las regiones fronterizas mexicanas del norte; sin embargo, ya existen ciertos indicios del limitado impacto del nuevo sistema en la detección de las armas de fuego y los dólares de los narcotraficantes. Debido a que los flujos que llegan a esos mercados están arraigados en la integración económica única de la región fronteriza, siguen siendo la prueba más convincente de que las nuevas políticas sobre seguridad fronteriza son ineficaces. No resulta inmediatamente evidente el que la tecnología pueda resolver las tensiones entre los imperativos de la seguridad y los de la globalización a lo largo de la frontera mexicano-estadunidense. Por una parte, la puesta en práctica de las nuevas medidas de seguridad destinadas a ayudar a las autoridades mexicanas a detectar el dinero de las drogas, las armas de fuego y otras mercancías que pasan de contrabando de los Estados Unidos a México refleja “la preocupación del Estado por demostrar su capacidad para salvaguardar su territorio y a sus ciudadanos de las amenazas externas e internas” (Donnan y Wilson, 2010, p. 16); y, por otra parte, la necesidad de revisar los vehículos debe equilibrarse con el imperativo de mantener un tráfico fluido para no causar atascos que tengan un impacto económico considerable. Según Farah, “esas tensiones, entre las preocupaciones por la seguridad y las preocupaciones por el comercio, son las que probablemente aumentarán en los años venideros a medida que el tráfico aumente” (Farah, 2010, p. 10).

En este estudio se ha descrito el estira y afloja entre las redes ilícitas que forman parte, cultural y socioeconómicamente, de la economía fronteriza y la naturaleza más estricta de las políticas sobre la seguridad fronteriza. Las actividades económicas de los comerciantes transfronterizos descritas en este capítulo cuentan con el apoyo de una variedad de mecanismos, los cuales incluyen la confianza en el seno de las redes y la dependencia de los funcionarios e instituciones corruptos (A. Smart, 1988, y Heyman y A. Smart, 1999). Con este análisis se ha demostrado que, en la formulación de las políticas sobre la seguridad de arriba hacia abajo, frecuentemente se pasa por alto la compleja red de lealtades e intereses en la que están

afianzados los contrabandistas, los vendedores y los agentes gubernamentales encargados de aplicar la ley. Al detallar en este texto las estrategias que los fayuqueros mexicanos deben utilizar de manera cotidiana para socavar la cada vez más rigurosa supervisión fronteriza que enfrentan a su retorno a México, se ha ilustrado los límites que tiene en la práctica el aumento de la seguridad fronteriza y de la supervisión de las mercancías.

BIBLIOGRAFÍA

Anderson, J. (2001), Theorizing State Borders: 'Politics/Economics' and Democracy in Capitalism , CEBR / WP 01-1, CIBR Working Papers in Border Studies, Belfast.

Ayres, C. (2009), "US Cracks Down on Sinaloa Drug Cartel as Mexico Sends in the Army", The Times , 27 de febrero.

Batista, H. P. (2003), "Extreman fiscales revisión en puentes", El Diario de Juárez , 27 de noviembre.

Bogan, J. (2005), "Illegal Resale Trade in Mexico Offers Ropa Usada for Dirt Cheap Prices", San Antonio Express-News , 22 de agosto.

Campbell, H. (2005), "Chicano Lite: Mexican-American Consumer Culture on the Border", Journal of Consumer Culture , 5(2), pp. 207-233.

——— (2009), Drug War Zone: Frontline Dispatches from the Streets of El Paso and Juarez , University of Texas Press, Austin.

———, y J. Heyman (2007), "Slantwise: Beyond Domination and Resistance on the Border", Journal of Contemporary Ethnography , 36(1), pp. 3-30.

Cichocki, B., M. Menkiszak, K. PekzyÕska-NalÄcz y A. Wilk (2001), The Kaliningrad Oblast in the Context of EU Enlargement , CES Studies 2, Centre for Eastern Studies, Varsovia.

Donnan, H., y T. Wilson (coords.) (1999), Borders: Frontiers of Identity, Nation and State , Berg, Oxford.

——— (2010), Borderlands: Ethnographic Approaches to Security, Power and Identity , University Press of America, Lanham.

Diario de Juárez, El (2010), "Aduanales corruptos dejan que Juárez se inunde de armas", El Diario de Juárez , 24 de junio.

Esquivel, J. (2010), "El Paso-Juárez: el trafico de la muerte" Proceso , 8 de febrero.

Farah, D. (2010), Money Laundering and Bulk Gash Smuggling: Challenges for the Mérida Initiative , documento de trabajo, Serie sobre US-Mexico Security Cooperation, Woodrow Wilson International Center for Scholars, mayo.

Ferrer-Gallardo, X. (2008), “The Spanish-Moroccan Border Complex: Processes of Geopolitical, Functional and Symbolic Re-Bordering”, Political Geography , 27, pp. 301-321.

Flynn, D. (1997), “‘We are the Border’: Identity, Exchange, and the State along the Benin–Nigeria Border”, American Ethnologist , 24(2), pp. 311-330.

Freeman, C. (2001), “Is Local: Global as Feminine: Masculine? Rethinking the Gender of Globalization”, Signs: Journal of Women in Culture and Society , 26(4), pp. 1007-1037.

Galemba, R. (2008), “Informal and Illicit Entrepreneurs: Fighting for a Place in the Neoliberal Economic Order”, Anthropology of Work Review , 29(2), pp. 19-25.

García, S. J. (2009), “Aduana no se militariza aclara administrador”, El Mexicano , 18 de agosto.

——— (2010), “Fotografían autos al entrar al país”, El Mexicano , 2 de marzo.

Gauthier, M. (2010), “Researching the Border’s Economic Underworld: The Fayuca Hormiga Trade in the US–Mexico Borderlands”, en H. Dorman y T. M. Wilson (coords.), Borderlands: Ethnographic Approaches to Security, Power and Identity , University Press of America, Lanham, pp. 53-72.

Grimson, A. (2002), “Hygiene Wars on the Mercosur Border: Local and National Agency in Uruguaiana (Brazil) and Paso de los Libres (Argentina)”, Identities: Global Studies in Culture and Power , 9(2), pp. 151-172.

Hann, C., e I. Hann (1992), “Samovars and Sex on Turkey’s Russian Markets”, Anthropology Today , 8(4), pp. 3-6.

Heyman, J. (1994), “The Mexico–United States Border in Anthropology: A Critique and Reformulation”, Journal of Political Ecology , 1, pp. 43-66.

——— (2004), “Ports of Entry as Nodes in the World System”, Identities: Global Studies in Culture and Power , 11(3), pp. 303-327.

——— (2010), “US–Mexico Border Cultures and the Challenge of Asymmetrical Interpenetration”, en H. Donnan y T. Wilson (coords.), Borderlands: Ethnographic Approaches to Security, Power and Identity , University Press of America, Lanham, pp. 21-34.

——— y A. Smart (1999), “States and Illegal Practices: An Overview”, en J. Heyman (coord.), States and Illegal Practices , Berg, Oxford.

Holguín, R. (2009), “Mexico Makes Significant Border Changes”, en KABC-TV Los Angeles , 3 de diciembre.

Holtom, P. (2003), “Coping with the Future of the Small-Scale Cross-Border Traders in Kaliningrad’s Borderlands”, en H. M. Birckenbach y C. Wellmann (coords.), The Kaliningrad Challenge: Options and Recommendations , Kieler Schriften zur Friedenswissenschaft, Bd. 10 (Kiel Peace Research, Series 10), LIT Verlag, Münster.

Juárez, U. E. (2010), “Decomisa aduana 4 mdp de mercancía mensualmente”, El Mexicano , 28 de octubre.

Kloppers, R. (2004), Border Crossings: Life in the Mozambique/South Africa Borderland , tesis de doctorado, University of Pretoria.

Lahusen, S. (1989), “Everyday Peasant Resistance ‘Seen From Below’: The Anthropological Approach of James C. Scott”, JASO , 20(2), pp. 173-179.

Malkin, E. (2003), “Mexico Making Headway on Smuggling”, The New York Times , 5 de junio.

Marosi, R. (2009), “Mexico Tightens Security at U.S. Border Crossings”, Los Angeles Times , 24 de noviembre.

Martínez, J. O. (1994), Border People: Life and Society in the U.S.–Mexico Borderlands , University of Arizona Press, Tucson.

McKinley, C. J. (2009), “U.S. Is Arms Bazaar for Mexican Cartels”, New York Times , 26 de febrero.

Minjáres, G. (2003), “Fayuquean 5 toneladas de ropa cada día”, El Diario de Juárez , 24 de noviembre.

Nájera, H. (2007), “En la frontera norte, el primer mundo se vive con artículos de segunda”, El Diario de Juárez , 18 de junio.

Navarro, T. (2009), “Mexico’s New Border Inspection System Has Business Leaders Worried”, San Diego News Network , 27 de noviembre.

Neyoy, C. (2009), “Upcoming Border System Draws Concerns”, Yuma Sun , 31 de octubre.

Nordstrom, C. (2000), “Shadows and Sovereigns”, Theory, Culture & Society , 17(4), pp. 35-54.

O’Day, P., y A. López (2001), “Organizing the Underground NAFTA : Fayuqueros and el arreglo”, Journal of Contemporary Criminal Justice , 17(3), pp. 232-242.

Olson, A. (2009), “Entry to Mexico Toughens: Mexican Customs Changes Tactics as Way to Stop Guns”, El Paso Times , 1º de abril.

Pallitto, R., y J. Heyman (2008), “Theorizing Cross-Border Mobility: Surveillance, Security and Identity”, Surveillance & Society , 5(3), pp. 315-333.

Payán, T. (2006), “The Drug War and the U.S.–Mexico Border: The State of Affairs”, South Atlantic Quarterly , 105(4), pp. 863-880.

Ribeiro, G. L. (2009), “Non-Hegemonic Globalizations. Alter-native Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9(3), pp. 297-329.

Ruiz, C. (2005), “Chinos venden a la Virgen y a Juan Diego en un dólar”, Norte de Ciudad Juárez , 7 de agosto.

Schendel, W. van, e I. Abraham (coords.) (2005), Illicit Flows and Criminal Things: States, Borders and the Other Side of Globalization , Indiana University Press, Bloomington.

Scott, J. (1985), Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance , Yale University Press, New Haven.

Smart, A. (1988), “The Informal Regulation of Illegal Economic Activities: Comparisons between the Squatter Property Market and Organized Crime”, International Journal of the Sociology of Law , 16, pp. 91-101.

Staudt, K. (1998), Free Trade? Informal Economies at the U.S.–Mexico Border , Temple University Press, Filadelfia.

Yükseker, D. (2004), “Trust and Gender in a Transnational Market: The Public Culture of Laleli, Istanbul”, Public Culture , 16(1), pp. 47-65.

Zarembo, A. (1999), “Mexico’s Hot ‘Chocolates’: One Governor Cracks Down on Cars Smuggled from the United States”, Newsweek International , agosto.

IX. LOS COMERCIANTES AFRICANOS EN GUANGZHOU: RUTAS, RAZONES, GANANCIAS, SUEÑOS

YANG Y ANG

A MEDIADOS de julio de 2009, una estación de policía de Guangzhou fue rodeada por más de 100 manifestantes africanos. Con anterioridad, un africano había sido sorprendido en un puesto de cambio de moneda ilegal durante una redada de la policía y, como carecía de una visa legal, huyó, saltó por una ventana y ulteriormente murió. La comunidad africana estaba furiosa por la muerte de ese hombre y por las frecuentes redadas de las autoridades de inmigración que llevaron a su muerte, por lo que trasladaron el cadáver a la estación de policía y allí expresaron su ira y sus demandas de justicia. El acontecimiento atrajo la atención mundial de los medios de comunicación sobre la existencia en la China meridional de una numerosa población de africanos que vivía al margen de la ley, comerciando con mercancías entre ese país y África.

En los últimos 10 años, decenas de miles de comerciantes africanos han llegado a Guangzhou, la principal ciudad de la “fábrica mundial” de China de la provincia de Guangdong. Se estima que, en 2009, había aproximadamente 20 000 africanos viviendo permanentemente en

Guangzhou y miles más que visitaban la ciudad de manera regular (South China Morning Post , 2009). Los africanos suelen reunirse en torno de los principales mercados de mayoreo cercanos a la antigua estación del ferrocarril de la ciudad y comprar artículos manufacturados chinos al mayoreo para enviarlos a África, en especial al África occidental. Muchos comerciantes africanos se las arreglan para abrir sus propias tiendas y convertirse en intermediarios de ese lucrativo negocio mundial. Debido a su numerosa población africana, los distritos de Guangzhou, como Sanyuanli y Xiaobei, han llegado a ser conocidos como la "Ciudad Chocolate", la "Pequeña África" y el "Harlem de Guangzhou".

Una gran proporción de las mercancías vendidas en esos distritos son llevadas ilegalmente a los países de origen de esos comerciantes. Nigeria, de donde son originarios muchos de los comerciantes de Guangzhou, prohibió la importación de productos textiles en 2002 para enfrentar la competencia del extranjero (BBC , 2002), pero esos productos siguen siendo uno de los tipos de mercancías más comunes entre los comerciantes, que sobornan a los agentes aduanales de Nigeria para introducirlas al país. Incluso cuando esas mercancías pasan legalmente por las aduanas, están relacionadas típicamente con las actividades comerciales ilegales o cuasilegales, como la falsificación, el contrabando y la banca clandestina. En consecuencia, el manejo confiable y fluido de las mercancías y el dinero sólo es posible a través de las redes personales; sin embargo, los comerciantes enfrentan frecuentemente la bancarrota, no sólo debido a un mal manejo de su negocio, sino también, con mucha frecuencia, a la política de China sobre las visas y a la corrupción local.

Con base en un extenso trabajo de campo llevado a cabo en Guangzhou, en este capítulo se exploran las rutas, los medios de vida y la motivación de los comerciantes africanos en la China meridional a través de sus historias personales. Se analiza la organización del mercado, así como las actividades económicas personales que son una manifestación de la globalización económica desde abajo, en la que los comerciantes con un capital relativamente pequeño pueden lograr una movilidad ascendente mediante el aprovechamiento de los adelantos infraestructurales hechos posibles en la edad moderna de la globalización —como el rápido transporte internacional, la facilidad de las comunicaciones, la manufactura en serie y el reconocimiento de las marcas— para obtener ganancias en el corto plazo.

Las actividades comerciales de los africanos en Guangzhou constituyen un "submundo" económico, un mundo que no sólo no se puede rastrear a través de las aduanas o mediante encuestas económicas, sino que también está proliferando rápidamente a través de todo el mundo en desarrollo; en resumen, un mundo que constituye un espacio fundamental de la globalización desde abajo. Existe una vasta bibliografía sobre la inversión y los intereses chinos en los países africanos (Alden, 2007; Mohan y Power, 2009; Prah, 2007; Rotberg, 2008; Tull, 2006, y Waldron, 2008), pero hasta ahora son pocos los estudios acerca de los africanos en China. Bodomo (2010) ha explorado mediante encuestas los perfiles demográficos de la población africana en Guangzhou y propone que los comerciantes actúen como puentes entre los chinos y los africanos a los que las autoridades de China deberían reconocer con el fin de elaborar una normatividad más

propicia para los negocios. Li et al . (2009) también recolectaron información mediante encuestas y argumentan que en Guangzhou se ha formado un enclave étnico que ha tenido como resultado conflictos raciales e inestabilidad social; ellos asumen la perspectiva de la comunidad local, dejando a un lado todo análisis sobre la importancia de ese comercio para el panorama general de la relación entre China y África y los procesos de la globalización; obviamente, sin embargo, los comerciantes africanos, los residentes chinos, los propietarios de las fábricas chinas y los gobiernos de los países interesados tienen visiones diferentes sobre lo que debería ser el futuro. En este capítulo, con un enfoque más etnográfico que el de las obras antes mencionadas, analizo la vida, los medios para ganarse la vida y los puntos de vista de los comerciantes africanos de Guangzhou, un grupo cuyas voces todavía no han sido escuchadas por lo general.

Existe un buen número de libros en los que se examina a las comunidades de la diáspora africana que trabajan en la economía informal. MacGaffey y Bazenguissa-Ganga analizan las historias de los comerciantes congoleños en París: algunos de esos comerciantes son inmigrantes indocumentados, mientras que otros son estudiantes que fracasaron en sus estudios y otros más son antiguos empleados gubernamentales, cuyas oportunidades para tener una mejor vida fueron dificultadas por la sociedad de sus países de origen (MacGaffey y Bazenguissa-Ganga, 2000). Esos comerciantes, que venden pasaportes falsos y contrabandean mercancías, constituyen una "segunda economía" a la que se margina legal, espacial e institucionalmente; en esencia, afirman esos autores, el desorden de su comunidad es una forma de resistencia para aquellos a los que se ha despojado de poder (véase MacGaffey y Bazenguissa-Ganga, 2000, p. 171). Por su parte, Stoller analiza a los vendedores callejeros del África occidental, a menudo musulmanes, de Senegal, Mali, Níger y Gambia, que se ganan la vida en la ciudad de Nueva York vendiendo mercancías africanas: máscaras, tambores, telas estampadas y grabaciones de música; y describe la reproducción de los mercados de estilo africano occidental en los Estados Unidos y los problemas socioeconómicos que muchos comerciantes tienen que enfrentar mientras tratan de mantener a sus parientes que permanecen en su país de origen (Stoller, 2002).

Este estudio es paralelo a esas otras investigaciones anteriores, pero se centra en la función de los comerciantes africanos en la economía informal de China, que ahora es uno de los lugares más nuevos del mundo para comprar productos manufacturados baratos y falsificados y es la fuente de muchos de las mercancías analizadas en otros capítulos de este libro. La posición de China en el sistema mundial es ambigua: a pesar de que es la segunda economía más grande del mundo, también sigue siendo un país en desarrollo. En gran medida China es un país étnicamente homogéneo y su estricta normatividad sobre la inmigración dificulta el hecho de que los extranjeros, en especial los provenientes del mundo en desarrollo, obtengan una visa para ingresar al país. En lo concerniente al aspecto lingüístico, los chinos hablan muy poco inglés y prácticamente nada de francés o árabe, ni ninguna otra lengua hablada por esos comerciantes, mientras que muy pocos comerciantes extranjeros hablan chino. He escuchado muchos relatos respecto de que las barreras del lenguaje que experimenta la mayoría de los africanos en Guangzhou hacen posible el fraude. Casi todos los

comerciantes evitan recurrir a los bancos chinos oficiales, debido a los complejos y burocráticos protocolos de cambio de moneda, por lo que, en lugar de ello, acuden a los bancos clandestinos, so riesgo de que la policía los atrape durante una redada. Ahora bien, pese a todas esas dificultades, China sigue atrayendo a numerosos comerciantes del África occidental, por razones claramente diferentes de los casos de los congoleños en Francia o de los musulmanes del África occidental en Nueva York: lo único que desean es ganar dinero en China, pero a muy pocos les gustaría vivir en ese país, sentimiento común franca y abiertamente compartido por los comerciantes africanos.

Los comerciantes particulares, que fueron la norma en el comercio durante milenios antes de la Revolución industrial, siguen siendo un vínculo importante entre los compradores y los productores de la mayor parte del mundo en desarrollo, lo cual es especialmente cierto entre China y África, donde los comerciantes africanos son los árabes del presente en la nueva "ruta de la seda" (véase el capítulo de Pliez en este libro) y ahora comercian con prendas de vestir de algodón o de fibras sintéticas en lugar de seda y fletan servicios de transporte, en lugar de camellos. Los comerciantes africanos son esencialmente intermediarios que recurren a la fuente de sus mercancías, los productores chinos, y compiten en su país de origen con los vendedores minoristas chinos y africanos por llevar al mercado los productos textiles y los aparatos electrónicos a los precios más bajos posibles.

Los consumidores africanos y latinoamericanos que finalmente compran esos productos no pueden darse el lujo de comprar las mercancías que tantos consumidores buscan y que son producidas en los países centrales. En su calidad de principal generador de productos baratos, de baja calidad y a menudo copiados, el sur de China sirve como fuente de esas mercancías que fluyen de la cuasiperiferia a la periferia (Mathews, 2011, p. 209). Las Mansiones Chungking de Hong Kong (véase también el capítulo IV de Mathews en este libro) son uno de los muchos mercados, como Sanyuanli, en Guangzhou, donde los comerciantes de los distritos menos desarrollados compran las falsificaciones chinas. Y, en comparación con los mercados africanos en China, hay menos control estatal sobre las Mansiones Chungking: en los mercados chinos, los esfuerzos estatales por controlarlos son frecuentes, pero, como en las Mansiones Chungking, en esos mercados de China participan comerciantes de diversos antecedentes culturales que persiguen sus intereses económicos y superan todos los posibles conflictos religiosos y raciales.

La globalización desde abajo que se practica en esos mercados no es hegemónica, en el sentido de que no busca combatir o destruir las empresas legales ni las leyes de las diferentes sociedades. Los practicantes de esa forma de globalización desde abajo persiguen un sueño similar de llegar a ser ricos y tener una vida mejor, al igual que los directores y los presidentes de las corporaciones multinacionales. En lugares como Sanyuanli y Xiaobei, esos comerciantes tienen la oportunidad de participar en la prosperidad económica del mundo. Como argumenta Ribeiro, esos comerciantes transnacionales de las bases se integran a la economía mundial "desdibujando fronteras, creando espacios sociales transfronterizos y

enlazando diferentes espacios mundiales fragmentados" (Ribeiro, 2009, p. 325). Mediante ese proceso de globalización no hegemónico, pueden lograr una movilidad de ascenso y sobrevivir económicamente, aun cuando, al hacerlo, tienen que impugnar y burlar leyes y reglamentos en muchos países (Falk, 1999; Li et al ., 2009, y Mathews, 2007 y 2011).

Esos comerciantes participan en la globalización desde abajo por medio de los cauces de la economía informal. En oposición a la economía formal, la economía informal se define como las transacciones de bienes o servicios fuera de las estadísticas económicas nacionales en tres sentidos: 1) no se las toma en cuenta en las estadísticas aduanales internacionales; 2) no existe registro de esas transacciones, y 3) no se ha descubierto el valor agregado de esas transacciones (Schneider y Enste, 2003, p. 9). Algunos antropólogos de la economía también se refieren a la economía informal como la "antieconomía" (Halperin y Sturdevant, 1990, p. 324), ya sea porque se desvía de la economía predominante (como el contrabando o el tráfico de estupefacientes), ya sea porque opera en paralelo con la economía predominante (como la venta callejera y las pequeñas empresas familiares). De acuerdo con esas definiciones, la estructura de la economía informal de los diferentes países depende invariablemente de las leyes y los reglamentos de esos países. En la actualidad, en realidad muchas pequeñas empresas de todo el mundo no cumplen completamente con la ley y, en ese sentido, la adjetivación de ciertas actividades económicas como "clandestinas" o "informales" puede inducir a error (véase Morales, 2007, p. 266).

Los sectores informales de muchos países del mundo están creciendo cada vez más en esta época de la globalización, lo cual es particularmente cierto en los países en desarrollo, donde la mayoría de las actividades económicas de los habitantes quedan ocultas a los registros oficiales. Schneider y Enste analizaron la magnitud de la economía "fantasma" en 76 países y hallaron que el porcentaje de la economía "fantasma" informal en el producto interno bruto (PIB) es superior a 30% en África, América Latina y la mayoría de los países de Asia, mientras que los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) poseen el porcentaje más bajo: 12%. China y los países del África subsahariana tienen una gran proporción de sus economías en la economía fantasma, lo cual ha sido uno de los factores importantes que han contribuido al milagro económico chino desde la década de 1990 en Guangzhou, Wenzhou, Xiamén, Beijing, Qingdáo, Jinán y otras ciudades (Hsu, 2009, p. 6). En muchos países del África subsahariana la economía informal es uno de los principales medios para hacer frente a la pobreza y es una importante fuente de empleo para los jóvenes (Lachaud, 1990).

En este capítulo se describe la vida y los medios para ganarse la subsistencia de los comerciantes africanos que operan en el sur de China y, así, se retrata la diáspora africana que participa en la economía informal en particular de ese país, en el contexto de una China que se ha abierto a los comerciantes extranjeros en el ámbito económico, pero que permanece cerrada para ellos en el ámbito político. Con base en el flujo de mercancías y personas entre China y el continente africano se puede entender lo que significa la globalización para esos pequeños empresarios que comercian en lugares donde son extraños en el ámbito cultural y donde continuamente se

arriesgan a cometer un delito contra una ley extranjera en el transcurso de sus negocios.

LOS COMERCIANTES AFRICANOS : QUIÉNES SON Y DE DÓNDE SON ORIGINARIOS

La relación comercial entre China y África se estableció cuando se instituyó el gobierno de la República Popular China. De 1949 a 1977 la relación fue política: China ayudó a África con alimentos, dinero, necesidades vitales y adiestramiento militar para combatir el colonialismo y la hegemonía (Li, 2008, pp. 23-25). A partir de las reformas de 1978 se ha puesto más énfasis en la cooperación económica: China busca obtener de los países africanos materias primas, como petróleo crudo, hierro, algodón y diamantes, mientras que las importaciones africanas procedentes de China incluyen aparatos electrodomésticos y productos textiles, maquinaria, sustancias químicas y otros productos (Ampiah y Naidu, 2008, pp. 7-8, y Li, 2008, p. 31). Después de la reforma, China también adoptó una economía más liberal y su industria manufacturera se privatizó y se liberalizó cada vez más. Guangzhou llegó a conocerse como la “fábrica del mundo” a medida que los fabricantes privados florecían en el sur de China, donde se producen bienes baratos con una mano de obra de bajo costo. Aproximadamente al mismo tiempo la demanda de los mercados de las populosas regiones del África occidental experimentaba una rápida expansión; por ejemplo: los mercados nigerianos dependen marcadamente de las importaciones, lo que ha ganado a Nigeria la reputación de la “economía del carguero”: “Los barcos cargados de contenedores atracan en los puertos de Nigeria y regresan casi vacíos a sus lugares de origen, debido a que Nigeria no tiene mucho qué exportar” (Ogunsano, 2008, p. 198), y, por otra parte, el país tiene unas instituciones democráticas frágiles y mal constituidas que no pueden garantizar con seguridad la vida individual ni la propiedad privada, debido especialmente al corrupto gobierno de la nación (Alden, 2007, p. 68, y Ogunsano, 2008, p. 196). Esas circunstancias han profundizado la dependencia del mercado nacional de los bienes extranjeros importados, en especial de China.

Durante el periodo de 1980 a 2000 los comerciantes africanos solían congregarse en la feria bianual de Cantón, en Guangzhou. La Feria de Cantón tuvo sus inicios en 1957 y desde entonces ha sido la mayor feria comercial internacional de China. Es uno de los acontecimientos comerciales por excelencia donde se expone, compra y exporta a todos los rincones del mundo los bienes manufacturados chinos. Los mercados africanos encontraron allí su “mina de oro del Oriente” barata. En los últimos años del siglo XX una cantidad mucho mayor de comerciantes independientes viajó de los países subsaharianos a Guangzhou con el propósito de hacer sus pedidos fuera de las ferias y exposiciones organizadas.

Esos comerciantes independientes difieren de los hombres de negocios de las empresas internacionales que acuden a la Feria de Cantón en el sentido de que no son propietarios ni representan a ninguna compañía en sus países de origen, ni cuentan con los fondos para hacer pedidos considerables; consecuentemente, en lugar de asistir a una feria comercial que tenga lugar en una sala de exposiciones oficiales, esos comerciantes se congregan en

torno de la antigua estación del ferrocarril, donde los chinos y los inmigrantes africanos alquilan tiendas en las que muy probablemente venden productos falsos y participan en actividades cuasilegales. En lugar de obtener una invitación oficial para permanecer en China durante tres meses, esos comerciantes encuentran la manera de comprar una invitación a unos proveedores chinos a los que ni siquiera conocen y, si es necesario, permanecen en el país durante un tiempo superior al permitido por sus visas; asimismo, en lugar de alojarse en buenos hoteles, encuentran hospedaje gratuito gracias a sus redes sociales o se alojan en los cuartos baratos de los albergues que ofrecen descuentos especiales; y, por lo demás, en lugar de obtener garantías y certificados institucionales, pueden no recibir nada más que una promesa verbal o un recibo escrito a mano que no llega a los registros contables. En el centro de la "fábrica mundial", Guangzhou, esos comerciantes africanos echan mano de las herramientas de la globalización —transporte internacional rápido y comunicaciones extremadamente convenientes gracias a la telefonía portátil— para, si pueden, establecer, con poco capital inicial, pequeñas empresas que operan en los dos continentes.

Hoy en día, los comerciantes de Guangzhou son originarios de Nigeria, Ghana, Mali, Camerún, Senegal, Kenya y Tanzania, entre otros países. La mayoría de ellos son de la etnia igbo de Nigeria, sobre todo cristianos de las regiones orientales de ese país. En comparación con otros africanos, los igbos suelen permanecer durante periodos más prolongados en China y en ocasiones se las arreglan para abrir muchas tiendas en ese país, lo que les ha ganado la reputación de ser "muy buenos para los negocios". Mis amigos igbos me dijeron que, si querían sobrevivir, tenían que ser buenos para los negocios: "Si quiere saber sobre los igbos, tiene que conocer la historia de la guerra de Biafra", una guerra étnica nigeriana que se desató a finales de la década de 1970 y tuvo como resultado la expropiación generalizada de la riqueza y las propiedades de los igbos. Un comerciante de Guangzhou me comentó: "Nos convertimos en el grupo étnico más pobre de Nigeria y no podíamos obtener buenos empleos porque nos discriminaban, por lo que tuvimos que valernos por nosotros mismos y ganar dinero por cualquier medio posible". La siguiente es la historia de otro comerciante:

Eric, que ahora es propietario de dos tiendas de prendas de vestir, en Guangzhou y Lagos, es uno de los muchos comerciantes que iniciaron su negocio desde cero en China. Cuando era un muchacho de 15 años de edad y vivía en el estado Imo de Nigeria, su familia se puso en contacto con una tienda de prendas de vestir local y llegó a un acuerdo con los dueños para que aceptaran a Eric como aprendiz en la tienda. Durante los nueve años siguientes, Eric trabajó como dependiente en la tienda y, mientras, aprendía lo relacionado con el mercado de productos textiles y las técnicas de venta. En su calidad de aprendiz sólo recibía alimentación, alojamiento y un poco de dinero para sus gastos, pero al final de su aprendizaje el patrón de Eric lo recompensó con una pequeña fortuna monetaria, suficiente para que comprara un boleto de avión a China y alquilara un local para abrir una tienda allá. Para entonces, Eric ya había oído hablar de la "fiebre del oro" en China, por lo que compró su boleto de avión a Beijing, donde conoció a otros comerciantes africanos que lo pusieron al tanto de que, en el sur, en Guangzhou, había más oportunidades de hacer negocios. Con el dinero que

le había dado su patrón, logró triunfar con la compra de prendas de vestir en las fábricas chinas locales y su venta a otros comerciantes africanos de Guangzhou y también a los clientes nigerianos de su tienda de Lagos.

Eric se cuenta entre los comerciantes afortunados que alcanzaron el éxito gracias a su anterior experiencia como mercaderes en África. Algunos de ellos provienen de familias de la clase media y han asistido a la universidad en sus países de origen. Conozco a varios comerciantes con licenciatura en administración de empresas, ingeniería eléctrica, bioquímica e incluso filosofía; pero como los graduados universitarios en general no encuentran en los libros los conocimientos útiles sobre el comercio real tienen que encontrar quien los aconseje en Guangzhou. Eric presta servicios de consultoría a sus colegas comerciantes nuevos en China por unos honorarios que no revela. Me dijo que, aún así, algunos comerciantes no estaban dispuestos a volver a China, porque esperaban tener una mejor profesión que la de comerciante de poca monta. Eric hablaba desdeñosamente de esas personas: “El mercado de trabajo es malo en África. Hay más oportunidades de ganar dinero en China”.

También hay muchos comerciantes de familias de las clases medias relativamente bajas; y ellos deben trabajar con más tesón para encontrar su camino en China. La historia de Jeff es típica:

Jeff fue enviado a trabajar como aprendiz en una tienda de prendas de vestir cuando tenía 13 años de edad y trabajó para su patrón durante nueve años, antes de que éste lo dejara ir con una cantidad de dinero suficiente para viajar a China. Hace tres años compró un boleto de ida a Hong Kong y luego cruzó la frontera a Guangzhou. Para entonces ya no le había quedado suficiente dinero para establecer una tienda o comprar muchas prendas de vestir, por lo que habló con algunas personas como él y encontró empleo en una tienda ghanesa de logística, donde trabajó como peón, transportando grandes cantidades de mercancías para su envío por avión o barco. Trabajó durante dos años, y con lo que ganó, más sus anteriores ahorros, acumuló lo suficiente para abrir una tienda. Ahora está casado con una china del lugar y ambos trabajan en la tienda, vendiendo prendas de vestir y prestando servicios de consultoría a los comerciantes de estadía breve.

Los comerciantes menos afortunados terminan por perder todo su dinero; mi estimación es que aproximadamente la mitad de los negociantes africanos que van a Guangzhou pierden todo su dinero; dinero que, con frecuencia, sus parientes invirtieron en ellos. En ocasiones, los comerciantes desesperados hacen una escena en el mercado después de haber perdido dinero. En una ocasión, el nuevo vecino nigeriano de Eric en el mismo piso del mercado empezó a pelear a puñetazos con él; después se supo que ese hombre, sin conocimientos sobre cómo manejar un negocio, no había tenido clientes durante dos meses y estaba a punto de quebrar, por lo que culpó a las tiendas cercanas a la suya de “robarle sus clientes”. Su táctica no dio resultados, porque, después del incidente, los africanos dejaron de hablarle. Un mes más tarde, su tienda apareció cerrada; se dice que el hombre y su esposa china, de Hebei, tuvieron que irse a Nigeria.

La mayoría de los africanos que conozco busca utilizar el dinero que gana de su comercio en China para abrir tiendas en sus países de origen. Hay otros pocos que tienen la ambición de invertir en las campañas políticas en sus países de origen con la esperanza de convertirse en políticos y, así, poder ascender por la jerarquía social más rápidamente de lo que podrían hacerlo con el comercio. Varios comerciantes que solían ser jugadores de futbol en Nigeria participaban en los partidos en Guangzhou y Dongguán con la esperanza de que los notaran los cazatalentos de los Estados Unidos o Europa. Mientras tanto, también seguían comerciando para acumular capital para sí y sus parientes; sin embargo, pocos comerciantes africanos consideraban a China como su hogar: “China no es mi lugar. Vengo aquí sólo para ganar dinero; nada más. Cuando tenga el dinero que deseo, me iré”.

LOS MERCADOS

Durante tres meses llevé a cabo en Guangzhou y sus alrededores un trabajo de campo que concentré en los distritos de Sanyuanli, Xiaobei y Foshán. En esos tres distritos se aloja la mayoría de la población de africanos residentes en la provincia de Guangdong y son claramente diferentes de las comunidades vecinas: Sanyuanli, donde pasé la mayor parte del tiempo durante mi investigación, es un mercado de base nigeriana y ghanesa y posee una numerosa población de intermediarios africanos con mucho tiempo en el lugar que venden mercancías a los comerciantes procedentes del África occidental; Xiaobei está poblado principalmente por musulmanes y es un mercado más caro, con comerciantes que sólo van a China por una estadía breve y provienen de las regiones islámicas de África y el Medio Oriente, como Mali, Senegal, Guinea, Nigeria del Norte, Yemen y Jordania; finalmente, Foshán es una ciudad vecina de Guangzhou, pero sus alquileres baratos y los convenientes vínculos de transporte con las otras dos regiones comerciales la hacen la principal zona residencial de los africanos, en especial de los comerciantes que no pueden pagar el alojamiento en un hotel o que no tienen visas válidas.



MAPA IX.1 . Lugares del trabajo de campo. (Diseño de Yang Yang, reproducido con su autorización.)

En Guangzhou hay dos tipos de mercados a los que acuden los comerciantes africanos: los “mercados africanos”, donde hay un alto porcentaje de tiendas propiedad de africanos, y los mercados mayoristas chinos, donde las tiendas son propiedad de chinos. Los primeros son un destino comercial popular, en especial para los comerciantes africanos que sólo van a China por una estadía breve, porque pueden encontrar fácilmente consultores empresariales y asistentes de compras que hablan con fluidez igbo, francés y árabe, así como inglés. En esos mercados, como se examina más adelante, también hay muchas agencias informales que proveen a las necesidades de los comerciantes africanos en lo concerniente al financiamiento y el alojamiento: los que se dedican al alojamiento instalan a los compradores chinos, pero son muchos menos los que procuran alojamiento a los comerciantes africanos. La lengua que se habla en esos mercados es el chino y no hay puestos de cambio de moneda para los comerciantes que sólo llevan consigo dólares estadunidenses, la moneda común que suelen sacar de África. Los africanos que acuden a esos mercados chinos suelen ser, ya sea grandes clientes que pueden darse el lujo de contratar intérpretes chinos, ya sea “africanos establecidos” que han permanecido durante mucho tiempo en China y que con frecuencia tienen en los mercados africanos tiendas o compañías destinadas a los comerciantes que sólo van a China por una estadía breve.

CUADRO IX. 1 . Edificios comerciales y mercancías en Sanyuanli

Sanyuanli, donde aproximadamente 20% de las tiendas es propiedad de africanos, es un “mercado africano” típico de Guangzhou, el cual consiste en varios edificios comerciales que albergan una variedad de pequeñas tiendas que venden diferentes tipos de productos, como lo muestra el resumen del cuadro IX.1 .

Las tiendas africanas no son muy diferentes de las tiendas chinas en lo que respecta a la apariencia: las tiendas de prendas de vestir están repletas de camisas apiladas hasta la altura de la cintura. En la fachada de estas tiendas los tenderos fijan a las vigas del techo cadenas de acero donde exponen coloridas camisas como muestras. Las prendas de muestra cambian casi todos los días y uno puede sentir siempre la mano invisible del mercado, porque los estilos cambian para adaptarse a los deseos de los clientes: los intermediarios de Guangzhou y, tras ellos, los clientes que compran al menudeo en África. En el edificio Tangqi los propietarios y los dependientes de las tiendas africanas ocupan por lo general la zona pública de descanso y los pasillos mientras apilan las existencias de prendas de vestir que ya no caben en sus pequeñas tiendas.

Las tiendas africanas y las chinas son claramente diferentes en un aspecto importante: mientras que los chinos alquilan las tiendas directamente del departamento administrativo del mercado, los africanos las obtienen casi siempre mediante subarrendamiento, situación fácilmente determinable cuando se examinan los documentos de la licencia comercial expuesta en la pared de esas tiendas. Para encontrar una tienda donde iniciar su negocio,

algunos comerciantes africanos recurren a las redes chinas y otros contratan los servicios de las agencias de bienes raíces o buscan en las calles de los alrededores los anuncios sobre las tiendas en alquiler. Los chinos también recurren al subarrendamiento, pero para los africanos es una necesidad, antes bien que una opción, a menos que sus esposas sean chinas o tengan un socio comercial chino. Y lo anterior ocurre así porque para los africanos siempre es mejor evitar el registro de cualquier cosa formalmente con su pasaporte, con lo que se evitan los mafan ("problemas"). La palabra mafan es probablemente el término del chino mandarín más popular entre los africanos en China, con la excepción, quizá, de wo ai ni ("te quiero"). En opinión de un comerciante:

Ellos [la policía] me exigen que registre todo con mi pasaporte. Cuando me alojo en un hotel, el personal necesita escanear mi pasaporte; cuando encuentro una casa donde vivir, necesitan mi pasaporte; cuando alquilo un local, me piden mi pasaporte. Ustedes los chinos son mafan . En mi país [Nigeria] hay muchísimos chinos, pero nunca les damos mafan .

En lo concerniente al registro, mafan significa que la información de los extranjeros puede ser rastreada fácilmente por la policía china en caso de que su visa haya expirado, lo cual dificulta el regreso de esos comerciantes a China.

La existencia de bancos clandestinos es una consecuencia de que los comerciantes busquen evitar tener que presentar su pasaporte a las autoridades. Los puestos de cambio de moneda ilegal son operados por chinos que tratan muy discretamente con la comunidad comercial. En Xiaobei, donde el control policiaco es más estricto, los servicios de cambio de moneda están disponibles mediante solicitud por teléfono y el lugar en el que se llevan a cabo las transacciones es un restaurante o un café, donde es menos probable que la policía haga una redada. En Sanyuanli, por otra parte, los locales de los cambiadores de moneda adoptan la apariencia de una tienda de prendas de vestir para confundirse en el mercado; no obstante, sigue siendo fácil distinguirlos de las tiendas de prendas de vestir auténticas, porque las de cambio de moneda nunca venden realmente prenda de vestir alguna. Un banco clandestino típico de Sanyuanli con frecuencia se parece a una tienda de prendas de vestir que está a punto de dejar de hacer negocios: sólo tiene unas cuantas chaquetas o camisas que cuelgan de la pared y no hay más existencias en el local. El espacio interior está dividido en dos por un delgado muro transversal con una puerta pequeña; al frente del muro hay un escritorio al que se sienta el propietario de la tienda y bebe té. Los comerciantes africanos entran y van directamente al cuarto tras el delgado muro, donde nadie pueda ver lo que está ocurriendo.



FOTOGRAFÍA IX.1 . Tiendas africanas en Sanyuanli. (Fotografía de Yang Yang, reproducida con su autorización.)

El gobierno chino prohíbe el cambio de moneda fuera de los bancos legales, que por lo general son propiedad del propio gobierno. Una ironía es ver un aviso oficial que advierte lo siguiente: “¡No haga cambios de moneda ilícitos!”, exactamente junto a los bancos ilegales. Las autoridades sólo molestan a los banqueros clandestinos muy raramente, ya que muchos de ellos tienen relaciones personales con las instituciones financieras gubernamentales. Los bancos clandestinos obtienen ganancias de la explotación del diferencial del tipo de cambio entre la tarifa a la compra que ofrecen a sus clientes, a los que compran con un gran descuento, y la tarifa a la venta que ofrecen los bancos, a los que los venden con un descuento más modesto. Los comerciantes extranjeros siguen yendo a esos bancos porque no desean pasar por el proceso de presentar su pasaporte. Los recién llegados pueden mostrarse incrédulos respecto de la confiabilidad de los bancos clandestinos, porque no hay guardia de seguridad vigilando la puerta y porque no pueden estar seguros de que los billetes de alta denominación del Rand Merchant Bank (RMB) sean auténticos; pero mis informantes africanos nunca han sabido de un solo caso de fraude en el cambio de moneda. Un comerciante me explicó: “No necesitan engañar. Si lo hacen, se quedan sin negocio. No vale la pena”. Fuera de las redadas de los agentes de inmigración entre las personas que permanecen en el país más tiempo del permitido por su visa, el mercado sigue siendo un lugar pacífico y seguro para las transacciones monetarias.

Los servicios de transferencia de dinero, por otra parte, están en manos de las compañías de logística africanas, antes bien que en las de los bancos clandestinos chinos. Esas empresas también ofrecen servicios de “certificación aduanal”, que implican el paso legal por las aduanas de bienes importados en el África occidental. Aunque el corretaje aduanal es una profesión reconocida en muchos países, el que se ofrece en los mercados africanos de China es ilegal. Mis informantes me dijeron que su método para

pasar por la aduana legalmente era sobornar a los agentes aduanales. Las compañías de logística transportan dinero, mercancías, muestras y, en ocasiones, regalos, sobre todo para clientes africanos. Dado que manejan grandes sumas de efectivo y grandes cantidades de mercancías que hacen pasar a través de las fronteras nacionales, todas las compañías de logística deben ser confiables y contar con diversas redes en las aerolíneas y en las industrias de fletes, así como relaciones con muchos asistentes de vuelo, que pueden ofrecerles su cuota de equipaje personal permitido durante cada vuelo y usarla para transportar mercancías entre los dos continentes. El costo del transporte de las mercancías se cobra por kilogramo a una tarifa fija. En los folletos de las compañías de logística que envían mercancías a Nigeria, las tarifas por kilogramo suelen tener varios tipos de precios: por contenedor, por carga aérea y por mercancías de contrabando y prohibidas. Este último tipo de precio incluye los honorarios para comprar a los agentes aduanales en las aduanas de Nigeria.

LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL AFRICANA EN C HINA

Las prendas de vestir más frecuentemente comercializadas en los mercados africanos son confeccionadas con el algodón cultivado en las zonas agrícolas de varias provincias del norte de China. Las fábricas de los deltas del río Yangtsé y el Río de las Perlas compran la tela y confeccionan las prendas de vestir con diferentes diseños de moda; posteriormente, las venden a los mercados mayoristas a través de sus agencias. Los vendedores al menudeo de toda China y de los países del África occidental acuden a esos mercados mayoristas y compran prendas de vestir de diferentes diseños en grandes cantidades. Los africanos, que tienen sus propias tiendas en Guangzhou, separan las prendas de vestir en pequeñas cantidades para venderlas a los comerciantes africanos que van al país por una estadía breve, como en el caso del mercado de Sanyuanli; a su vez, esos comerciantes africanos envían las mercancías que compraron por aire y mar a su país de origen, donde, finalmente, venden las prendas de vestir en las tiendas manejadas por su familia o a otros vendedores minoristas locales.

Un comerciante me comentó: “El dinero es la prioridad aquí. Hay que ser listo y tener cuidado con los que se acercan a uno. Ellos siempre quieren algo de uno, y uno debe asegurarse de obtener algo de ellos también”. En China, para ser un empresario de éxito, un comerciante africano debe aprender a ser astuto para negociar.

Los comerciantes africanos necesitan entender tres cosas cuando participan en la industria. En primer lugar, que una sola prenda de vestir posee un enorme margen de ganancias desde el momento en que se produce en la fábrica hasta que un vendedor minorista la vende; y todos los que participan en el mercado tratan de ganar una parte de esas ganancias introduciéndose en algún eslabón de la cadena de suministro. Los que comercian con prendas de vestir se benefician claramente con la compra y la venta de productos textiles, pero también existe una vasta industria subsidiaria que depende de ellos, como la banca clandestina y las industrias logísticas, y que añade valor al costo final de una prenda de vestir. Es asombrosa la cantidad de grupos de interesados que pueden obtener provecho de ese proceso; incluso un intérprete puede incrementar el costo del producto. Cuando

acompañé a mis informantes a un mercado mayorista y les ayudé con la traducción, muchos vendedores al mayoreo primero me preguntaban: "¿Cobra usted una comisión?"; entonces comprendí que es muy común que un intérprete al inglés cobre por ayudar a que se lleve a cabo una transacción sin dificultades: su tarifa es típicamente de 0.5% de la transacción. Y tan sólo por añadir unos adjetivos elogiosos en la traducción, el intérprete puede influir en la toma de decisiones del comprador.

En segundo lugar, toda fluctuación en la cadena de suministro puede significar una enorme diferencia y las fluctuaciones se relacionan estrechamente con las cuestiones políticas y sociales del momento. En 2010, el precio del algodón en bruto aumentó marcadamente y alcanzó el precio más alto de los 15 años anteriores. Según un informe, los precios del algodón aumentaron 20% durante el Festival de Mediados de Otoño de 2010, del 22 al 24 de septiembre (Cotton China, 2010). En 2008, los comerciantes africanos podían pagar unos 25 RMB por una camisa de factura promedio, pero en 2010 la mayoría de las camisas costaban más de 30 RMB por pieza. La pérdida de ganancias fue muy importante para los comerciantes, porque suelen comprar decenas de miles de piezas. Uno de ellos me comentó que, debido a que sólo tenía unos 20 000 RMB, terminó comprando mucho menos de lo que había llegado a esperar de acuerdo con sus experiencias de un año antes:

Tuve que pagar mucho más por cada camisa. ¿Sabe lo que eso significa para mí? Tendré que vender a precios más altos y la gente no va a comprarme. Irán a otras tiendas que ofrecen precios más bajos, porque tienen existencias más baratas o tienen relaciones con las fábricas. Tal vez los cultivadores de algodón de algún lugar decidieron ya no plantarlo para irse a trabajar a la ciudad, pero eso es malo para mí y mis clientes. Ahora, incluso el valor del RMB es muy alto y mi dinero se me acabará muy pronto. Necesito hacer algo; tengo que encontrar proveedores más baratos o ir a países más baratos, como la India.

En tercer lugar, la moda es importante. El hecho de que un comerciante compre grandes cantidades de prendas de vestir en un periodo muy breve puede significar un gran riesgo, porque puede no tener ningún comprador si la moda cambia en África. En comparación con el negocio de los aparatos electrónicos y los teléfonos portátiles, el de prendas de vestir es mucho más voluble en lo concerniente al estilo. En el mercado de prendas de vestir de Sanyuanli la moda cambia cada semana: uno tiene que observar simplemente los diferentes arreglos de las prendas de vestir mostradas en las fachadas de las tiendas para comprender que la moda ha cambiado en los distantes mercados subsaharianos. Las prendas de vestir vendidas en China y las tendencias de la moda en África se influyen mutuamente. Un comerciante africano me comentó: "Les pido a mis hermanos que están en Nigeria que me digan cuáles son los diseños de moda allá; pero a veces, cuando todos los comerciantes venden ciertos tipos de prendas de aquí, esas prendas pueden crear una moda en Nigeria". En ese sentido, los propietarios de tiendas africanos están en mejor posición que sus competidores chinos, no sólo porque manejan un lenguaje común con sus clientes africanos, sino también porque pueden entender mejor las tendencias de la moda de su país de origen.

Las historias de los comerciantes africanos en China incluyen la impugnación de las fronteras legales, tanto en China como en África. Como ya se mencionó antes, muchos comerciantes suelen permanecer en China más tiempo que el permitido por sus visas con el propósito de tener más tiempo para hacer negocios; y para evitar tener que mostrar su pasaporte a las autoridades recurren a los bancos clandestinos. En el caso del comercio de productos textiles con Nigeria, la introducción al país de prendas de vestir confeccionadas en China está prohibida, pero la mayoría de los comerciantes igbos participan en ese negocio y casi todos encuentran la manera de pasar sus mercancías de contrabando a Nigeria. En los mercados africanos, todo el mundo es consciente de la cuasiilegalidad de sus actividades y de que necesitan hacer todo lo posible para parecer veraces y fidedignos y, al mismo tiempo, valerse del engaño tanto como puedan para ganar más dinero.

La primera clave para el éxito es el establecimiento de redes. Por lo general, sus negocios dependen de redes confiables y empleados creíbles. Si conoce a la gente adecuada, un comerciante puede saber dónde encontrar cierto producto, a qué fábrica debe recurrir, dónde encontrar el servicio de transporte más barato, con quién compartir un contenedor de carga, etc. Muchos comerciantes africanos que van por primera vez a China se hacen acompañar de amigos que ya han tenido experiencias previas haciendo negocios en ese país o, al menos, piden consejo a esas personas. Cliff, que solía jugar futbol en Nigeria, me comentó que encontró su camino para convertirse en comerciante gracias a sus redes. Cito a partir de mis notas de campo:

A Cliff lo entusiasmaba mucho jugar futbol y jugó para un club de Imo, Nigeria, al salir de la adolescencia, pero no le pagaban bien y, como sus compañeros de equipo, deseaba ir a Europa o a los Estados Unidos a jugar profesionalmente. Algunos amigos del club le comentaron ciertas historias sobre cómo hacer negocios en China, pero él pensaba que ese país estaba demasiado lejos. Más adelante, su equipo fue a jugar a Singapur y él se quedó allá unos meses para trabajar como jornalero de tiempo parcial en el puerto, donde volvió a ver los contenedores de mercancías fabricadas en China y decidió que sería bueno para él ir a ese país. Habló con los marineros y sus amigos que habían ido a China muchas veces y estableció algunos contactos; posteriormente se encaminó a Hong Kong, donde encontró a más amigos, y viajó a Guangzhou con ellos. Por la noche se alojaba en la casa de un amigo y durante el día trabajaba como dependiente en una tienda nigeriana. Finalmente pudo establecer su propia empresa de carga, gracias a las relaciones que tenía en las compañías de contenedores y en los puertos. Hoy en día, Cliff contrata trabajadores para su empresa y estableció un almacén en Nigeria, donde su familia vende las mercancías.

Los comerciantes que tienen buenas habilidades sociales suelen tener historias similares a la de Cliff, pero también existen otras formas de expandir las redes sociales. Los lugares de reunión social más populares de los africanos en China son las iglesias y los clubes de futbol de aficionados; en Xiaobei, los comerciantes musulmanes suelen asistir a la mezquita Xiao Dongying, mientras que los católicos acuden a la iglesia Shishi. El gobierno local suele aprobar las mezquitas y las iglesias católicas de Guangzhou,

mientras que el gobierno chino no suele reconocer las iglesias protestantes, por lo que éstas deben operar clandestinamente. En Guangzhou hay varios equipos de futbol, cada cual organizado por lo general de acuerdo con la nacionalidad de los jugadores. Tanto en Guangzhou como en Dongguán, se disputan regularmente “copas mundiales” de futbol, en las que participan equipos de jugadores originarios de Nigeria, Ghana, Camerún, Brasil, Japón, Corea y Francia; y las iglesias también suelen organizar partidos amistosos durante los fines de semana. La presencia de los comerciantes en esas actividades religioso-deportivas incrementa su credibilidad entre sus colegas y su habilidad para establecer relaciones.

Por otra parte, también es posible comprar las redes comerciales a través de los servicios de “consultoría”, que los africanos propietarios de tiendas suelen anunciar en sus tarjetas de presentación. Eric es uno de los muchos africanos consultores de negocios establecidos en Guangzhou. Cuando la economía no es buena para comprar productos con el fin de abastecer su tienda, Eric recurre a la oferta de servicios de consultoría para los recién llegados. El verano es una temporada de comercio en la que muchos negociantes llegan a China por una estadía breve y Eric se afana con frecuencia en ir a recoger a sus “amigos” al aeropuerto o a la estación del ferrocarril para llevarlos a un recorrido por Guangzhou: les ofrece información sobre las fuentes y, en el caso de que sus clientes necesiten salir de China antes de que sus mercancías estén listas, los ayuda con las revisiones de calidad y el envío. Eric me comentó que la consultoría le genera la mayor parte de sus ingresos durante el verano:

Gano dinero porque cobro por el servicio y también porque las fábricas chinas me pagan, pues saben muy bien que necesitan pagarme un porcentaje de comisión, porque, si no lo hacen, no les llevaré más comerciantes para hacer negocios. Después de todo, la competencia es feroz.

Para los empresarios astutos es importante conocer ciertos trucos y evitar que los engañen. Un comerciante me comentó:

Prefiero llamarlo manejo de los negocios. Estudié en la escuela comercial. Muchas grandes compañías engañan, porque se las arreglan para no pagar impuestos o para pagar menos a los empleados o exagerando sus ganancias para aumentar su valor en la bolsa de valores; y nosotros engañamos de manera similar.

Los comerciantes “manejan sus negocios” con una especie de estilo práctico: obtienen transporte gratuito de sus mercancías en los autobuses, declaran sus productos como algo distinto en las aduanas, pretenden no tener mucho dinero cuando regatean, y tardan en recoger sus mercancías con el propósito de utilizar la fábrica donde las compran como almacenamiento temporal gratuito; sin embargo, esos trucos no perjudican por lo general el bienestar económico de aquellos a quienes van dirigidos, por lo que son más o menos aceptados.

La falsificación, por otra parte, implica transgredir la frontera entre lo legal y lo ilegal, entre el orden y el desorden. Es común que los comerciantes africanos envíen muestras originales de productos por medio de una

compañía de logística a Guangzhou, donde las fábricas producen entonces miles de copias de esos productos. Muy frecuentemente las muestras son sistemas de alumbrado, piezas de automóviles, componentes de computadora, sistemas de sonido electrónicos, camisas y pantalones de mezclilla de marcas europeas o estadunidenses. En una ocasión vi la fotografía de un comerciante africano inclinado sobre una máquina limpiabarros bajo la cual estaba escrito: “Quiero dos de estas máquinas hechas en China”. También es común que los comerciantes descarguen de internet patrones de prendas de vestir o que viajen a Hong Kong para comprar varias camisas de marca y, después, hacer que las produzcan en serie en Guangzhou. No es difícil encontrar fábricas privadas chinas que copian todo, desde armazones de anteojos hasta generadores eléctricos. China es uno de los pocos lugares del mundo con un sector manufacturero altamente productivo de bajo costo, combinado con una falta general de protección de la propiedad intelectual; y los comerciantes africanos están muy al tanto de esa situación.

Para muchos comerciantes, la cuestión de la moralidad de introducir a África grandes cantidades de productos copiados es más compleja. En Sanyuanli y Xiaobei todo el mundo sabe que las mercancías expuestas son falsificadas; todos son muy conscientes de que están burlando el sistema capitalista al aprovecharse de las tecnologías y los diseños en los que las grandes corporaciones han invertido miles de millones de dólares, y aceptan el hecho de que el ingreso de los productos manufacturados chinos puede perjudicar a las industrias manufactureras de África, pero, aun así, la mayoría afirma: “Lo que hago es bueno para África”. Un comerciante me dijo:

No muchas personas de mi país pueden darse el lujo de comprar productos de Europa y los Estados Unidos. No hay manera de que podamos producir esas cosas en Nigeria a precios tan bajos como en China. Venimos a China porque son más baratos que en cualquier otra parte. Gracias a los productos que envío a África, los africanos pueden comprar una mayor variedad de cosas a precios más bajos. Durante mucho tiempo sólo podíamos comprar productos de segunda mano “botados” por los europeos y ya estamos hartos de eso. Queremos algo mejor y yo les llevo a los africanos algo mejor.

China se encuentra en una situación embarazosa debido a su implicación y a su complicidad con los inmigrantes africanos, porque se beneficia de la producción de lo que probablemente sea la mayor cantidad de productos falsificados del mundo y porque socava sus esfuerzos por dar una imagen de sus ciudades como lugares desarrollados y globalizados. Entre los Juegos Olímpicos de Pekín de 2008 y los Juegos Asiáticos de Guangzhou de 2010 hubo redadas frecuentes tanto en los mercados africanos como en los distritos residenciales de los comerciantes. Desde entonces, los comerciantes africanos también han tenido que actuar con astucia cuando tratan con la policía china. Se dice que, incluso en el caso de los africanos que tienen visas y licencias legales, todo el mundo debe andarse con cuidado y ver por sí mismo, porque “la policía con mufti [policía secreta] a veces arresta a cualquiera que tenga la piel negra”, lo cual causa un caos en los mercados. Si los comerciantes se topan con un policía secreto que esté solo, ya saben que tienen que pagarle para poder escabullirse; pero en el

caso de una redada importante, los negociantes pagan a los guardias de seguridad del mercado para que les pasen la información sobre el momento en que tendrá lugar la redada y todos cierran rápidamente sus tiendas y se ocultan durante varias horas. Los comerciantes africanos también deben conocer las rutas de escape más rápidas de cada edificio del mercado y los mejores lugares para ocultarse.

A finales de julio de 2010 tuvo lugar otra protesta de africanos en Tangqi, la cual fue una de las muchas demostraciones sobre las que los medios de comunicación chinos no habían informado desde el incidente de julio de 2009. Un grupo de policías secretos se presentó en Tangqi y en varios edificios cercanos al mercado con el propósito de arrestar a los comerciantes con visa expirada. Con la ayuda de un guardia de seguridad del mercado, atraparon a un nigeriano, lo golpearon y lo detuvieron. Los africanos propietarios de tiendas estaban indignados con la unidad de seguridad del edificio del mercado por haber ayudado a la policía, por lo que cerraron todas sus tiendas y se plantaron en los pasillos, cantando sus protestas en voz muy alta. El "pacificador", un africano mayor responsable de solucionar las disputas, solicitó una reunión al administrador del edificio. Cuando estaba con él, le dijo:

Nuestra gente trata de hacer negocios aquí y nunca nos metemos en problemas de drogas ni de otros crímenes. El mercado debería ser un lugar tranquilo para comerciar y la unidad de seguridad debería garantizarlo. ¿Por qué nos vendieron? ¿Por qué la policía sólo carga contra los africanos, pero no contra los otros extranjeros en China?

La protesta terminó cuando los comerciantes se organizaron y negociaron con el administrador, quien finalmente despidió al jefe de la unidad de seguridad. Todos supieron que, en el futuro, tenían que protegerse por sí mismos y actuar más "inteligentemente" por medio de sus redes y sin depender de los guardias de seguridad para protegerse de la policía.

CONCLUSIÓN

En el transcurso de mi investigación, Eric, Jeff y muchos otros propietarios de tiendas sopesaron la posibilidad de cerrar sus tiendas de Guangzhou y establecerse en otros países, porque "China es buena para hacer negocios, pero no para vivir". En comparación con las regiones desarrolladas de Europa, los Estados Unidos y el este de Asia, China carece de un entorno seguro para la inversión y la vida de esos comerciantes; no obstante, la disponibilidad de productos de contrabando baratos es algo que los comerciantes no pueden encontrar en los países industrializados. A medida que los costos de mano de obra aumenten en China, esos comerciantes podrían emigrar a centros manufactureros más baratos del sudeste de Asia que finalmente llegarán a sustituir a China en la manufactura de productos baratos y, quizá, de "productos del Primer Mundo" falsificados para África. Esos países también pueden constituir un buen lugar para hacer negocios, pero no para ganarse la vida. Entre el atractivo de la vida en el mundo industrializado y las ganancias en el mundo menos desarrollado, China es el lugar donde esos comerciantes permanecen por ahora.

La distribución de la riqueza del mundo cada vez es más desequilibrada en esta época de globalización neoliberal. En los países de la África subsahariana es común que las personas resulten castigadas por los fracasos de sus gobiernos, por lo que desplazarse a China representa contar con la oportunidad de tener un futuro mejor para muchos comerciantes africanos que, aunque suelen pertenecer a las clases acomodadas de sus países de origen, se dan cuenta de que sólo pueden prosperar si se van de ellos. Para esas personas ir a China significa contar con una vía posible para ganar su parte de prosperidad económica del mundo y, quizá, también beneficiar a sus compatriotas en su país, aunque el grado en que los ayudan y en que los perjudican mediante su suministro de productos baratos de corta vida sigue siendo una cuestión sin respuesta.



FOTOGRAFÍA IX.2 . Escena de una protesta en Sanyuanli en la que los comerciantes cerraron sus negocios. (Fotografía de Yang Yang, reproducida con su autorización.)

Los comerciantes africanos establecidos en el sur de China personifican los esfuerzos egoístas por llevar la “globalización económica desde abajo” a los que carecen de dinero para pagar la globalización como se define convencionalmente. Como se describe en este capítulo, es un proceso agridulce: aun cuando sean lo suficientemente astutos como para adoptar estrategias eficaces para superar los diversos obstáculos, deben hacer frente a la condena estatal y social. Como resultado de lo anterior, la mayoría de los comerciantes africanos no tiene la intención de establecerse en el hostil entorno de China. Por ahora, dado el atractivo de las ganancias, el territorio chino puede atraer a esos comerciantes, pero el futuro de ese comercio es cada vez más incierto. Hoy en día, “ir a China” sigue significando contar con una oportunidad dorada para muchos jóvenes aprendices de África, un pase de acceso a la posible riqueza personal y a la globalización social de esas regiones del mundo que hasta ahora han sido dejadas al margen en gran medida.

BIBLIOGRAFÍA

Alden, C. (2007), China in Africa , Zed Books, Nueva York.

Ampiah, K., y S. Naidu (2008), “Introduction: Africa and China in the Post-Cold-War Era”, en S. Naidu y K. Ampiah (coords.), Crouching Tiger, Hidden Dragon? Africa and China , University of KwaZulu-Natal Press, Scottsville, pp. 3-19.

Bodomo, A. (2010), “The African Trading Community in Guangzhou: An Emerging Bridge for Africa-China Relations”, China Quarterly , 203, pp. 693-707.

British Broadcasting Corporation (BBC) (2002), “Nigeria Bans Textile Imports”, http://news.bbc.co.uk/2/hi/ttusiness/2296025.strn (consultado el 28 de octubre de 2010).

Cotton China (2010), http://www.cottonchina.otg/news/pubzmb.php?articleid=104164&newstime=2010-10-09 (consultado el 9 de octubre de 2010).

Falk, R. (1999), Predatory Globalization: A Critique , Polity Press, Blackwell, Cambridge.

Halperin, R., y S. Sturdevant (1990), “A Cross-Cultural Treatment of the Informal Economy”, en E. Smith (coord.), Perspectives on the Informal Economy: Monographs in Economic Anthropology , núm. 8, University Press of America, Lanham, pp. 321-341.

Hsu, S. (2009), “Introduction”, a J. Li y S. Hsu (coords.), Informal Finance in China: American and Chinese Perspectives , Oxford University Press, Oxford, pp. 3-11.

Lachaud, J. P. (1990), “The Urban Informal Sector and the Labour Market in Sub-Saharan Africa”, en D. Turnham, B. Salome y A. Schwarz (coords.), The Informal Sector Revisited , OCDE , París, pp. 111-130.

Li, A. (2008), “China’s New Policy toward Africa”, en Robert Rotberg (coord.), China into Africa: Trade, Aid, and Influence , Brookings Institution Press, Washington, D. C., pp. 21-48.

Li, Z., L. Ma y D. Xue (2009), “An African Enclave in China: The Making of a New Transnational Urban Space”, Eurasian Geography and Economics , 50(6), pp. 699-719.

MacGaffey, J., y R. Bazenguissa-Ganga (2000), Congo-Paris: Transnational Traders on the Margins of the Law , Indiana University Press, Bloomington.

Mathews, G. (2007), “Chungking Mansions: A Center of Low-end Globalization”, Ethnology , 46(2), pp. 169-183.

——— (2011), Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong , University of Chicago Press, Chicago.

Mohan, G., y M. Power (2009), “Africa, China and the ‘New’ Economic Geography of Development”, Singapore Journal of Tropical Geography , 30, pp. 24-28.

Morales, A. (2007), “Conclusion: Law, Deviance and Defining Vendors and Vending”, en J. Cross y A. Morales (coords.), Street Entrepreneurs: People, Place, and Politics in Local and Global Perspective , Routledge, Londres, pp. 262-269.

Ogunsano, A. (2008), “A Tale of Two Giants: Nigeria and China”, en S. Naidu y K. Ampiah (coords.), Crouching Tiger, Hidden Dragon? Africa and China , University of KwaZulu-Natal Press, Scottsville, pp. 192-207.

Prah, K. K. (2007), “China and Africa: Defining a Relationship”, Development , 50(3), pp. 69-75.

Ribeiro, G. L. (2009), “Non-Hegemonic Globalization: Alternative Transnational Process and Agents”, Anthropology Theory , 9(3), pp. 297-329.

Rotberg, R. (2008), China into Africa: Trade, Aid, and Influence , Brookings Institution Press, Washington, D. C.

Schneider, F., y D. Enste (2003), The Shadow Economy: An International Survey , Cambridge University Press, Cambridge.

South China Morning Post (2009), “Guangzhou’s African Bind”, 29 de noviembre.

Stoller, P. (2002), Money Has No Smell: The Africanization of New York City , The University of Chicago Press, Chicago.

Tull, D. (2006), “China’s Engagement in Africa: Scope, Significance, and Consequences”, Modern African Studies , 44(3), pp. 459-479.

Waldron, A. (2008), China in Africa , Jamestown Foundation, Washington D. C.

X. A LA SOMBRA DEL CENTRO COMERCIAL

El comercio ambulante en la Calcuta globalizada

RITAJYOTI B ANDYOPADHYAY

LA “ GLOBALIZACIÓN desde abajo” ha sido concebida con frecuencia como una coyuntura de política de lucha en todo el mundo en contra del poder predominante del capitalismo neoliberal contemporáneo (véase, por ejemplo, Appadurai, 2002). Los capítulos de este libro tratan, antes bien que de los aspectos políticos, de los económicos de la globalización desde abajo, pero desde luego esos dos aspectos están vinculados. Jeremy Brecher, Tim Costello y Brendan Smith (2000) sostienen que la interconexión económica, política y cultural incrementada por la globalización es irreversible y que no es indiscutible que sea benéfica para la élite y peligrosa para los pobres, aunque no es neutra en sus efectos sobre las clases. Aceptan el hecho de que, hasta ahora, los ricos y los poderosos han modelado la globalización en

su provecho, pero hacen notar que existe un movimiento en contrario que busca remodelar nuestro mundo interconectado en interés de los habitantes del planeta, a lo que llaman, como se hace en algunos capítulos de este libro, “globalización desde abajo”. Como lo señaló Gustavo Lins Ribeiro, hasta ahora la escuela de la “globalización desde abajo” “se ha concentrado casi exclusivamente en los movimientos de resistencia política” (2006, p. 233), alejando nuestra vista de la realidad práctica de la economía de pequeña escala de los pobres en sus esfuerzos por hacer frente a la globalización. Con la perspectiva de la “globalización económica desde abajo” se busca otorgar reconocimiento a los espacios de actividades empresariales subalternas que suelen mantenerse fuera del mapa de los estudios sobre la globalización.

La perspectiva de la “globalización económica desde abajo” revela los límites y la fragilidad de todas las formas de capital corporativo. Aquellos que han estudiado la vida de los pobres en las últimas décadas (en especial en las ciudades del Sur) oscilan entre las visiones apocalípticas y la esperanza en la resistencia, flexibilidad y capacidad de adaptación de los pobres. Considérese, por ejemplo, los debates actuales sobre las ciudades poscoloniales en la época neoliberal. Mike Davis (2004) y AbdouMaliq Simone (2004) defienden las dos visiones extremas —la apocalíptica y la de la esperanza— en los estudios urbanos. Davis muestra que entre los pobres urbanos del mundo los vendedores callejeros y los recogedores de basura son símbolos de las bajas del servicio público causadas por el ajuste estructural; pero su estudio no nos dice cómo pueden los pobres encontrar los medios para hacer frente a las desigualdades estructurales inherentes a las fuerzas mundiales. Por otra parte, en su obra Simone presenta la mezcla de impugnaciones y negociaciones que constituyen realmente la operación de la ciudad africana, al mismo tiempo que pone énfasis en el potencial para el cambio y la transformación.

Aun cuando soy consciente del peligro de describir a los pobres como receptores pasivos de las fuerzas mundiales (Davis) y de un énfasis excesivo en la apertura y la contingencia radicales (Simone), en mi estudio sostengo esas dos perspectivas en tensión para colocar a Calcuta en la economía mundial sin oscurecer las luchas de los grupos sociales más pobres en las calles de esa ciudad. [1] En este estudio se busca mostrar la manera en que los vendedores callejeros trabajan y negocian con la encarnación de la venta al menudeo de las corporaciones: los centros comerciales. Se demuestra que los vendedores callejeros no han sido remplazados por los centros comerciales, sino que, antes bien, se han reagrupado en torno de ellos y proveen a las necesidades de los que acuden a los centros comerciales como en una visita ritual con el propósito de participar en el espectáculo de la ciudad de clase mundial, pero no pueden darse el lujo de comprar nada, y también proveen a las necesidades de los que trabajan en los centros comerciales.

La opinión pública y los estudios contemporáneos sobre las ventas al menudeo de las corporaciones se colocan en una de dos posiciones: un enfoque pro liberalización que celebra las ventas minoristas de las corporaciones, en el que se considera que dichas ventas transmiten el mensaje de que “mejoran las decisiones de los clientes”, así como un punto

de vista más apocalíptico en el sentido de que dichas ventas finalmente destruirán las pequeñas ventas al menudeo debido a la introducción de cadenas comerciales con un uso intensivo de capital; sin embargo, tanto los defensores como los opositores a las ventas minoristas de las corporaciones concuerdan en que éstas introducen una línea divisoria en la economía urbana y rural contemporánea (Anjaria, 2008). El debate sobre las ventas al menudeo de las corporaciones en India se inició en la primera mitad de la década pasada y fue renovado muy recientemente por la decisión del gobierno de adjudicar 100% de las ventas minoristas de marcas únicas y 51% de ventas minoristas de marcas múltiples a los monstruos extranjeros de las ventas al menudeo, como Walmart. Los defensores de la inversión extranjera directa en las ventas minoristas han argumentado que los gigantes de las ventas al menudeo eliminarían varios antiguos eslabones verticales opresivos de las cadenas de mercancías para permitir que el usuario final tenga acceso a las mercancías a un precio más barato. El ejército de productores primarios se beneficiaría de la intermediación de los gigantes de las ventas al menudeo, porque obtendrían una mayor proporción de las ganancias, aunque el precio de las mercancías se redujese. Por su parte, los opositores argumentan que la apertura de las ventas minoristas a las fuerzas del mercado mundial eliminaría del mercado a los pequeños vendedores al menudeo y que, en consecuencia, destruiría la cuerda de salvamento de millones de indios (Kalhan, 2007). Los opositores han recolectado un impresionante conjunto de datos para argumentar que la walmartización de las ventas al menudeo en India provocaría un grave desempleo en el sector y que, en el largo plazo, las agencias corporativas que buscan beneficios empezarían a aumentar sus márgenes de ganancias mediante el aumento de los precios de las mercancías una vez que los competidores salieran del mercado; sin embargo, tanto los defensores como los opositores —que representan a un amplio espectro de las inclinaciones políticas, que van de la extrema izquierda a la extrema derecha— han llegado al acuerdo de que algo malo ocurre con las ventas al menudeo en India debido a la naturaleza “opresiva” de los vendedores mayoristas y de los agentes a comisión que absorben las ganancias legítimas de los productores primarios. A fin de cuentas, el debate adquiere una forma liberal democrática, conforme a la cual todas las partes atribuyen la calidad de víctimas al ejército de productores primarios y consumidores sin clase ni lugar, para atribuir el mérito último a la bien conocida fórmula de Walmart de combinar las ventas minoristas con las ventas al mayoreo en una sola tienda y mediar entre los productores y los consumidores, haciendo énfasis en la eficacia de las cadenas de mercancías. Cuanto más aumenta la coordinación en esta cadena de mercancías, tanto más obsoletos llegan a ser los vendedores mayoristas; después, el gigante de las ventas al menudeo empieza a proveerse directamente de los granjeros a través de sus contratos. Ahora bien, en ese debate no se ha tomado en cuenta la función del intermediario (siempre un personaje muy polémico en la bibliografía sobre la economía) en el proceso de circulación de las mercancías.

En el debate actual se considera que las ventas minoristas de las corporaciones provocarán un juego de suma cero: o esas ventas ceden o las que ceden son las ventas al menudeo tradicionales de las compañías intermediarias; y las que cedan saldrán del mercado. En este estudio busco combinar de manera más compleja la oposición entre uno y otro tipo de

ventas al menudeo. Al contrario del punto de vista en el sentido de que el centro comercial transforma radicalmente la estética de las ventas minoristas y el consumo, lo cual actúa como panacea de las prácticas callejeras sin control, en este texto demuestro que existe una relación sinérgica entre los vendedores callejeros y los centros comerciales, y que unos y otros coexisten en el mismo espacio; asimismo, demuestro que la participación de las corporaciones en las ventas al menudeo no ha afectado uniformemente a los vendedores callejeros, cuyas respuestas a las fuerzas del mercado globalizado dependen del tipo de comercio que llevan a cabo y del lugar donde lo llevan a cabo. Para ilustrar ese aspecto, pongo como ejemplo los estudios de caso de dos zonas de Calcuta: a) una zona donde los centros comerciales son un fenómeno relativamente reciente (en Gariahat y la avenida Prince Anwar Shah, en el sur de Calcuta) y b) una zona que ha estado asociada desde hace mucho tiempo con la economía de las ventas al menudeo globalizadas (la Explanada, en el centro de Calcuta). Asimismo, demuestro que, a través de una participación crítica en la economía corporativa, los vendedores callejeros consienten activamente en las reglas del mercado y se disciplinan de conformidad con esas reglas. Finalmente, analizo la historia de un vendedor callejero y demuestro que la pequeña economía de los vendedores de la calle sobrevive en una ciudad de rápida neoliberalización. Consecuentemente, en este capítulo se busca comprender la manera como, en una ciudad que es emblemática para mucha gente del mundo en desarrollo, los vendedores callejeros, los personajes sobresalientes de la globalización económica desde abajo, se relacionan con el mundo neoliberal de los centros comerciales y el capitalismo rico que está brotando alrededor de ellos, y, al hacerlo, se hace énfasis en la relación intrínseca de la globalización desde arriba y la globalización desde abajo.

LA PEQUEÑA ECONOMÍA DE LOS VENDEDORES CALLEJEROS

Los vendedores callejeros ocupan espacios públicos, como las aceras, los parques y las vías públicas, y, por ende, la obstrucción del acceso de los usuarios “legítimos” a esos espacios ha sido, a lo largo de los años, una cuestión muy polémica en las principales ciudades del mundo. Existe un impresionante corpus de investigaciones sobre las ventas callejeras (véase una revisión de la bibliografía existente en Anjaria, 2008) que he tratado de integrar en mi propio trabajo sobre las ventas callejeras en el vital mundo de las calles y las aceras de Calcuta. Estas aceras de Calcuta han servido como un medio arquitectónico moderno para ordenar la circulación en las calles, un espacio comercial para tenderos y vendedores ambulantes, un lugar de ocio para paseantes, una plataforma para personas que aguardan el transporte público, un lugar para la supervivencia cotidiana de los mendigos, un espacio para los debates y las protestas de los activistas políticos y un sitio para el emsellecimiento de la ciudad: las aceras de Calcuta están destinadas a complejos usos sociales económicos y políticos. Allí, en consecuencia, las aceras son parte integral de una democracia impugnada en las que tienen lugar y se negocian múltiples reivindicaciones, significados e intereses creados (Bandyopadhyay, 2011).

Por lo general, los vendedores callejeros que he estudiado están asociados con pequeños productores y compradores locales que pertenecen a los grupos de ingresos bajos y medios. En las ciudades indias, los vendedores

ambulantes constituyen el ejemplo clásico de la economía informal, en el sentido de que sus actividades económicas no aparecen en las cuentas nacionales y de que ellos no están sometidos a las reglas sobre la contratación, el otorgamiento de licencias, las relaciones laborales y la inspección laboral, ni a las leyes fiscales. El ingreso al mercado no presupone una capacidad del candidato adquirida institucionalmente (Dey y Dasgupta, 2010). Su alcance es limitado: uso intensivo de mano de obra (con poco capital requerido por trabajador), tecnologías poco complejas y un mercado no regulado y competitivo. La motivación primaria de esas actividades comerciales es la supervivencia, antes bien que el rendimiento de la inversión: las ventas callejeras sólo permiten llevar una vida de subsistencia, debido a que las ganancias suelen ser bajas e intermitentes, la seguridad y la estabilidad, mínimas, y las condiciones de trabajo, pobres.

Las ventas callejeras se expandieron en Calcuta como una secuela del descenso económico posterior a la Independencia y la división del país, del alto desempleo incluso entre la fuerza de trabajo capacitada y de la falta de uniformidad de los patrones de consumo. El alto desempleo, tanto entre los trabajadores capacitados como entre los no capacitados, se combinó con las nuevas oleadas de la afluencia de refugiados y las continuas corrientes de la emigración del campo a la ciudad. Y todos esos fenómenos provocaron un severo trastorno de la economía de Calcuta: entre 1966 y 1971, el número de puestos en las aceras aumentó espectacularmente (Dasgupta, 1992); en 1981 se habían diseminado por toda la ciudad, independientemente del uso funcional de la tierra, lo cual dejó poco espacio disponible para una expansión subsecuente (Dasgupta, 1992).

La expansión espacial de las ventas callejeras llegó acompañada de un cambio cualitativo. Los mapas sociales de todas las zonas de Calcuta en las que se apiñan los vendedores callejeros, organizados de acuerdo con el momento en que llegaron y con los productos que venden, revelan el interesante hecho de que en ninguna parte de la ciudad, con excepción de la avenida B. T. (donde se agrupan las industrias manufactureras), la población de vendedores ambulantes proviene principalmente de las antiguas clases trabajadoras obreras. La mayoría de los vendedores callejeros de Calcuta llegaron a la ciudad como emigrantes del campo y como refugiados del oriente de Pakistán, con antecedentes agrícolas y artesanales. Eso es lo que hace que los vendedores ambulantes y su política en Calcuta sean diferentes de los de otras ciudades indias.

En Calcuta, la relación entre las ventas al menudeo establecidas y los mercados callejeros informales es compleja. Hay lugares donde los dos tipos de ventas minoristas han desarrollado una relación simbiótica y, en esos lugares, el objetivo de los vendedores callejeros es el mercado de los pobres: suelen vender productos reciclados y ofrecer varios tipos de servicios baratos; asimismo, pueden trabajar como agentes a comisión de las tiendas establecidas y vender a precios más bajos las mercancías que han permanecido sin venderse en esas tiendas. Las tiendas establecidas y los vendedores ambulantes también pueden establecer una relación crediticia: los propietarios de las tiendas otorgan préstamos semanales a los vendedores callejeros para que compren sus mercancías y estos últimos repagan los préstamos una vez que han logrado vender las mercancías. En

otros casos, los vendedores ambulantes y los propietarios de las tiendas pueden establecer una relación de competencia: los vendedores callejeros desvían la atención de los clientes de las tiendas establecidas o invaden el frente de las tiendas y, con ello, irritan a los propietarios de las tiendas. Las probabilidades de una redada de la policía son menores en zonas donde los vendedores ambulantes complementan los intereses de los propietarios de las tiendas.

Los vendedores callejeros también son importantes actores políticos de la ciudad. A diferencia de los grupos de ocupantes ilegales o de los habitantes de los barrios pobres de Calcuta, los vendedores ambulantes no existen como reserva de votos, debido a que provienen de diferentes barrios de la ciudad (situación diferente a la existente en la ciudad de México, de acuerdo con el análisis de Alba Vega, en el capítulo XII de este libro); no obstante, sí son útiles para los dirigentes locales y para los intermediarios del poder: donan dinero para las campañas políticas y mantienen el orden en la localidad; a cambio, reciben la protección y el patrocinio de los dirigentes. Incluso, en el ámbito local los operadores del Estado son cómplices en tales actos: los dirigentes políticos dependen de los vendedores callejeros para controlar las calles y los vecindarios. Los agentes de la policía y los trabajadores municipales de bajo rango regularmente recurren a los vendedores ambulantes en busca de alimentos y servicios baratos y les cobran el hafta (soborno semanal en efectivo o en especie). Frecuentemente, la relación entre los agentes de la policía y los vendedores callejeros es muy cordial, ya que unos y otros consideran que la corrupción de poca monta es una actividad continua. Incluso en los momentos de hostilidad extrema del Estado contra los vendedores ambulantes, los operadores estatales en el ámbito callejero aceptan los servicios de aquéllos y les advierten de las redadas de la policía.

Los sindicatos de los vendedores callejeros desempeñan una importante función en la fijación de los términos con los otros actores políticos y administrativos: mantienen el orden en las calles e imponen restricciones a las actividades “indisciplinadas” de los vendedores; asimismo, mantienen una base de datos constante de las actividades de los vendedores ambulantes y continuamente actualizan y digitalizan la información. Además, median entre los vendedores callejeros y los actores estatales de alto rango y organizan campañas y giras regulares, publican folletos en los que justifican la importancia del comercio callejero en la esfera pública, bloquean la estación de policía local si ésta confisca las mercancías de los vendedores callejeros y participan de manera activa en los esfuerzos de planificación de la Corporación Municipal de Calcuta. A esta última le es extremadamente difícil llevar a cabo la vigilancia de las calles o poner en práctica un código de conducta para los vendedores ambulantes sin el apoyo activo de los sindicatos, los cuales suelen contar con un gran número de afiliados y el volumen de comercio que abarcan puede ser muy considerable. Para asegurarse de que sus afiliados puedan ganarse la vida, los sindicatos suelen poner un límite a la concentración de vendedores callejeros en un área determinada, impidiendo el ingreso de recién llegados; por otra parte, existen muchas instancias en las que, si a los sindicatos les parece que los recién llegados no perjudican gravemente el equilibrio existente, acuerdan permitir el ingreso de esos recién llegados.

LAS SOMBRAS DEL CENTRO COMERCIAL

El 4 de julio de 2008 el barrio de Gariahat (el centro comercial del sur de Calcuta) fue testigo de un extenso bloqueo de las calles llevado a cabo por los vendedores ambulantes bajo la bandera del Movimiento Nacional por la Democracia de las Ventas al Menudeo, una organización de pequeños comerciantes, pequeños minoristas y agricultores que organizaron varios movimientos de protesta en contra de la intervención de las corporaciones en las ventas al menudeo en las diferentes ciudades indias durante los años anteriores. El bloqueo de las calles de Gariahat fue montado por los vendedores callejeros afiliados al sindicato más numeroso: el Comité de Lucha [Sangram] de los Vendedores Callejeros de Calcuta (CLVC ; HSC por sus siglas en inglés: Hawker Sangram Committee), que es una federación flexible de más de 32 sindicatos de vendedores ambulantes con asiento en los barrios, y que inició sus actividades en 1996, cuando el gobierno estatal izquierdista declaró su ambicioso proyecto de liberar a la ciudad de la congestión mediante la constitución de la “resistencia del pueblo” en contra de los vendedores callejeros. El Comité de Lucha logró una victoria notable cuando se resistió al proyecto: el 4 de julio de 2008, la imagen que se tenía del dinamismo de una ciudad de clase mundial fue de estar asediada (gheraoed) por la protesta del sindicato, el cual temía que la participación de las corporaciones en las ventas al menudeo destruyera la pequeña economía de los vendedores ambulantes, de los granjeros y de los pequeños comerciantes, sus afiliados. El bloqueo de la encrucijada de Gariahat que llevó a cabo el Comité de Lucha fue una protesta en contra de la inauguración de un nuevo hipermercado, Spencer’s, construido por uno de los consorcios industriales más grandes de India, el Grupo RPG, cuyo vicepresidente, Sanjeev Goenka, ingresó al centro comercial con protección policiaca y describió un cuadro completamente diferente del que describieron los manifestantes:

El gran tamaño [de los centros comerciales] es lo que actualmente impulsa las ventas al menudeo modernas en India. Promete una experiencia de compras superior al comprador exigente de hoy en día, que valúa su tiempo y su dinero y busca lo selecto antes de tomar la decisión de comprar. Dado que los centros comerciales de gran tamaño implican esencialmente múltiples categorías y múltiples marcas, satisfacen exitosamente a ese tipo de compradores, al mismo tiempo que son lugares familiares y de entretenimiento [The Telegraph , 2008].

Obsérvese la comparación hecha entre lo grande y lo pequeño, lo moderno y lo anticuado: el “gran tamaño” se celebra como “moderno” y, por lo tanto, como una “experiencia de compras superior” que vende el sueño de la libertad del consumidor para elegir “marcas”, en comparación con las prácticas “premodernas” de las ventas al menudeo pequeñas e informales en las calles. La libertad para elegir se mezcla después con la “economía de tiempo” y otras formas de ocio “familiar” que acompañan a las compras en los centros comerciales.

En los años recientes, la nueva fiebre de los centros comerciales ha provocado un gran activismo, protestas, euforia e investigaciones académicas en las ciudades indias. Como ya se mencionó, tanto los

defensores como los opositores de la intervención de las corporaciones en las ventas al menudeo concuerdan al pronosticar el potencial transformador del centro comercial. Frecuentemente he notado que el centro comercial domina las percepciones personales de los vendedores callejeros. En una ocasión visité el centro comercial Spencer's de Gariahat (cerca del Centro Comercial South City) con Jogen, un vendedor de verduras en el bazar de Gariahat. Jogen atrajo mi atención hacia el rincón de las frutas y verduras e hizo lo mejor que pudo para dejar en claro el hecho de que, aunque fuesen más costosas, las verduras eran de menor calidad en Spencer's que las que vendían en el bazar; e hizo mucho énfasis en el hecho de que, incluso después de haber sido empacadas, las verduras parecían mustias.

La presencia de los centros comerciales afecta a los vendedores callejeros de diversas maneras. Los vendedores de frutas y verduras como Jogen no recibieron con agrado el hecho de que Spencer's también vendiera esos productos: los afectaba negativamente, porque muchos de sus clientes preferían comprarlos en el centro comercial. Esa tendencia también fue observada por Anjaria (2008) cuando estudió a los vendedores callejeros de Bombay a mediados del decenio pasado. Los vendedores de verduras de Calcuta contraatacaron políticamente y obligaron al alcalde de la ciudad a mediar entre la agencia corporativa y ellos para llegar al acuerdo de que Spencer's "no vendería menos de tres kilogramos de verduras, seis kilogramos de papas y cebollas, menos de un litro de aceite y 500 gramos de masala [mezcla de especias] y el arroz y las legumbres sólo debían ser de marca y los vendería empacados" (The Economic Times , 2008).

También había grupos de vendedores callejeros que se beneficiaban de los centros comerciales. Noté que los centros comerciales generaban el deseo de tener artículos de lujo, lo que, a fin de cuentas, fomentaba la falsificación de los productos que vendían muchos vendedores callejeros. Por lo demás, los centros comerciales provocan el aumento del tráfico de peatones en las calles, lo cual, a su vez, genera una nueva demanda de comida rápida en el vecindario. Es interesante hacer notar que, antes de la instalación del Centro Comercial South City, donde se encuentra Spencer's, sólo había unos cuantos restaurantes en la acera adyacente y que la mayoría de ellos vendían alimentos básicos a los trabajadores del transporte. El lugar había sido asiento de una antigua fábrica, [2] donde estaban estacionadas algunas furgonetas de pasajeros, y la gente solía defecar en los terrenos de la fábrica, entre el muro y las furgonetas abandonadas allí. Durga-di, que durante el día hace en ese lugar paratha-sabji (cierto tipo de pan frito en una plancha), me comentó que, antes de que se construyera el Centro Comercial South City, no había vendedores ambulantes en esa calle; todos, incluida ella, habían llegado tres años antes, cuando se inauguró el centro comercial. Ahora, su negocio está estrechamente vinculado al ciclo del Centro Comercial South City y hace sus mejores ventas durante las primeras horas de la tarde, cuando el centro comercial está lleno a reventar. La experiencia de Durga-di refleja la de los vendedores callejeros que trabajan fuera del centro de la ciudad, en Salt Lake, y que, como Durga-di, buscan a sus clientes entre los visitantes del centro comercial para ofrecerles comida rápida, té y cigarrillos. Los trabajadores de los centros comerciales son siempre sus bandha khoriddar (clientes regulares), los que suelen mostrar una lealtad muy fuerte a las "marcas" de ciertas tiendas en particular.

Gracias a ello, Durga-di cuenta con 38 clientes regulares del Centro Comercial South City, a todos los cuales conoce de nombre, que toman su tentempié regular y su té entre las cuatro de la tarde y las ocho de la noche. Durga-di lleva un registro de sus clientes regulares porque muchos de ellos han hecho con ella un acuerdo de pago mensual del consumo que les fía.

Por consiguiente, en contra de los puntos de vista extremistas sobre los centros comerciales, mi experiencia etnográfica en Gariahat y South City demuestra que, lejos de introducir un cambio en las prácticas de consumo, los centros comerciales han sido incorporados en una multitud de prácticas ya existentes y que son bien utilizados por muchos de los que trabajan fuera de ellos. Bimal, por ejemplo, que tiene un puesto de té y cigarrillos fuera del Centro Comercial South City, comentó que frecuentemente usaba los sanitarios de "clase mundial" del centro comercial y descansaba durante un rato en sus pasillos con aire acondicionado, antes de regresar a su trabajo en el exterior. De manera similar, Anjaria observó en Bombay que la visita a los centros comerciales llegó a ser una práctica ritual de los jóvenes habitantes de las clases media baja y media que buscaban participar en la transformación de su ciudad en una metrópoli de clase mundial a través de su mediación en los deslumbrantes centros comerciales: como lo hizo notar Anjaria (2008), usaban estos centros comerciales como un espacio de socialización. En consecuencia, los pasillos de los centros comerciales se convirtieron en una extensión del parque del barrio. El público indio metropolitano milenario indianizó considerablemente estos lugares: van a un centro comercial, pasan el tiempo allí y participan en los espectáculos de la cultura mundial de las ventas al menudeo en un entorno simulado; después salen, comen en la calle, compran productos falsificados en los puestos ambulantes y retornan a la realidad cotidiana de su vida. El sendero entre la calle y los centros comerciales actúa como una transición en diversos procesos mentales y sociales. La calle y el centro comercial se hacen referencia uno al otro críticamente y evolucionan en conjunto.

LA E XPLANADA Y LA BANALIDAD DE LOS CENTROS COMERCIALES

Hasta ahora he narrado la historia del centro comercial y la calle de la zona de la ciudad donde esos centros son una nueva experiencia. Ahora centraré mi atención en la zona del centro de Calcuta llamada la Explanada, donde las ventas al menudeo modernas y transnacionales tienen una historia que se remonta a finales del siglo XVIII, cuando Calcuta fue designada segunda capital del Imperio británico. Hasta el decenio de 1870, la Explanada fue el asiento de un gran bazar indio tradicional llamado Dharmatolla, propiedad de los Seal, una rica familia de "príncipes mercaderes" de la ciudad (Goode, 1916). En 1871, con la promulgación de la Ley de Mercados de Calcuta, ese mercado, junto con varios otros similares, quedó sometido a un estricto reglamento municipal. Subsecuentemente, el mercado Dharmatolla fue adquirido por la municipalidad, que pagó una cuantiosa compensación a la familia de mercaderes (Goode, 1916). Después de la adquisición, el mercado continuó abierto y, en 1891, se terminó la construcción de un gigantesco edificio nuevo, mientras que una gran parte de los terrenos restantes que lo rodeaban fue subastada. El nuevo edificio albergaba a muchos de los antiguos vendedores minoristas del Bazar Dharmatolla, pero el hecho de que ahora fuese un recinto cerrado dejó fuera a muchos comerciantes del

antiguo bazar. El nuevo mercado recibió el nombre del comisionado de la policía británica, sir Stuart Hogg (Goode, 1916).

El Mercado Hogg, tapiado y techado, introdujo varias dimensiones nuevas en la cultura de las ventas al menudeo y en la estética de los mercados de la ciudad. Como en el caso de los centros comerciales de finales del siglo XX, se hizo publicidad a ese mercado y se justificó su construcción con el argumento de que representaba la imposición de una “tendencia mundial” (Williamson, 2005, p. 3) del diseño de mercados para transformar la naturaleza del consumo público en la ciudad (Goode, 1916). Pronto, el Mercado Hogg llegó a ser un importante nodo de las ventas al menudeo en las cadenas mundiales de mercancías y de la estética de la organización de ese tipo de ventas. Incluso una mirada somera a los anuncios de los periódicos en inglés de Calcuta, como The Statesman , da la sensación de la naturaleza de la cultura del consumo en la ciudad en el siglo XIX y principios del siglo XX, que se desarrollaba en los alrededores del distrito de la Explanada en general y en el Mercado Hogg en particular, y revela que el ostentoso consumo de mercancías importadas caras no es un fenómeno único del siglo XX. La famosa firma Hamilton and Co. solía importar de Francia latas de bollos Fern Leaf (anuncio publicado en The Statesman , 20 de junio de 1881). En 1935, la Gaceta Municipal de Calcuta informó que el Mercado Hogg había sido aprovisionado con una amplia variedad de frutas importadas, entre ellas naranjas de Palestina, manzanas de los Estados Unidos y limones de Italia (Calcutta Municipal Gazette , 1935, pp. 80-81). Uno de los primeros registros de la policía sobre el “problema de los vendedores callejeros” tuvo su origen en el distrito de la Explanada, en particular de la zona del Mercado Hogg. Ya en 1867, Stuart Hogg consignó lo siguiente en una circular:

Los vendedores del Bazar Dharmatolla me enviaron un memorándum en el que me informan de varios ejemplos de invasión del espacio público por los vendedores callejeros instalados en la vecindad del bazar, lo que distrae a los clientes posibles y regulares de los vendedores del bazar. No cabe duda alguna de que los medios actuales para hacer frente a los vendedores ambulantes y los vendedores instalados en las aceras son muy inadecuados. Su número es tan considerable que la policía sólo puede dedicarles una atención parcial y, en la mayoría de los casos, los resultados de la acción judicial en su contra apenas justifican el tiempo que se pierde en arrestarlos y llevar los casos ante un juez [Annual Report on the Police in Calcutta , 1868].

Incluso después de que fuese adquirido el Bazar Dharmatolla, varios funcionarios municipales importantes se mostraron escépticos respecto del futuro del mercado propuesto si no se ponía freno adecuadamente a la “amenaza de los vendedores callejeros” (Goode, 1916); sin embargo, la administración colonial no pudo manejar por completo la cuestión de los vendedores ambulantes; por ejemplo, en 1914, K. Grear, administrador de la Corporación Municipal de Calcuta, escribió al secretario del Departamento Judicial que las normas sobre el espacio público, que habían sido promulgadas en el Código Penal de la India en 1902, habían sido ignoradas por completo por los “vendedores de las calles pavimentadas” y que “en la vecindad de los mercados municipales persiste una grave obstrucción que

afecta al tránsito público y a la economía de los mercados legítimos" (Calcuta Municipal Corporation, 1913-1914).

En la actualidad la Explanada sigue siendo el centro político y comercial de la ciudad. Ese barrio, que constituye el centro de la "ciudad blanca" de la época colonial, tiene casas, grandes edificios comerciales, hoteles, mercados minoristas, centros comerciales, el mercado más grande de productos electrónicos de la India oriental y una vasta y multicolor economía informal que rodea las oficinas administrativas del estado de Bengala occidental y los famosos maidan (los vastos prados por los que Calcuta es tan bien conocida). Como otros distritos de Calcuta, el distrito de la Explanada yuxtapone los extremos de la riqueza, representados por los edificios bancarios institucionales, los oficinistas de las clases media y alta y uno de los principales hoteles de cinco estrellas (el Gran Hotel), con los mendigos y los vendedores callejeros que suelen vivir y dormir en las calles de Calcuta.

Como en el caso de otros mercados importantes de la ciudad, ciertos espacios de las aceras son ocupados por los vendedores callejeros más o menos regulares. Por las manos de esos vendedores pasa una variedad asombrosa de mercancías: desde frutas y verduras frescas hasta comida para bebés adulterada; desde saris , [3] faldas y zapatos, hasta bolsos y monederos de piel pintados a mano; desde telas de algodón y de seda tejidas a mano hasta objetos de vidrio, cerámica y latón; desde cuentas de madera hechas a mano hasta bisutería de China y Taiwán; desde cintas grabadas, discos compactos (CD) y discos de video (DVD), todos productos pirata, hasta libros de segunda mano; desde brazaletes de vidrio hasta artículos de cocina y artículos básicos para el hogar; desde hierbas, especias y comida cocinada hasta cigarrillos, bebidas frías y artículos reciclados y de segunda mano (Dasgupta, 1992). Esa gran diversidad de productos se desarrolló con los años a medida que los vendedores callejeros se adaptaban a la mayor competencia y a los cambios de la demanda de los consumidores.

La diversidad de mercancías y servicios y de carteles que anuncian las nuevas películas y los partidos políticos constituyen el meollo de la experiencia de la vida callejera en la Explanada. Comprar en la Explanada, como en cualquier otro bazar callejero, implica una serie de pequeñas maniobras, tanto de los compradores como de los vendedores. Allí, el grado de la venta depende de las particularidades del despliegue, así como de la habilidad de las vendedoras para convencer a sus clientes.

¿Cómo reaccionaron los vendedores callejeros de la Explanada al reciente surgimiento de los centros comerciales? A diferencia de los vendedores callejeros de Gariahat, los de la Explanada se han visto expuestos históricamente a diversas formas de la práctica de las ventas al menudeo. Como pude ver en los archivos policiales coloniales, los comerciantes del Mercado Hogg nunca aceptaron de muy buena gana la presencia de los vendedores callejeros y, con el tiempo, la animosidad entre los negociantes minoristas establecidos y los vendedores callejeros se intensificó en la zona de la Explanada (a diferencia de lo que ocurría en muchos otros lugares de Calcuta, donde los mahajan [prestamistas] y los vendedores callejeros desarrollaron una relación complementaria y simbiótica) y tuvo como resultado varias campañas de desalojo. Con base en el análisis de los

archivos policiales de las décadas de 1960 y 2000, parece claro que, para los vendedores callejeros de la Explanada, las campañas en su contra dependían del funcionamiento de la economía local y de las complejas relaciones entre los diferentes actores económicos y políticos. Con frecuencia, esas campañas eran la manifestación de la rivalidad entre las diferentes facciones de funcionarios gubernamentales de rango medio y bajo y de sus cálculos personales. Los vendedores callejeros resistían esas operaciones gracias a una compleja red de protección en la que participaban los funcionarios estatales, los partidos políticos en el gobierno y la oposición, relaciones que difícilmente se pueden reducir a cálculos electorales debido a que los vendedores callejeros no forman una reserva urbana agrupada de votos como es el caso de los habitantes de los barrios pobres y los grupos de ocupantes ilegales. En muchos casos los vendedores callejeros operan en una calle en particular con base en un acuerdo mutuo entre los actores políticos del vecindario y los grupos de intereses comerciales. Frecuentemente esos acuerdos dependen del contexto y no están relacionados con otros acuerdos sobre otras calles.

Permítaseme describir ahora a algunos vendedores callejeros pertenecientes a la misma familia para mostrar cómo trabajan en general en la Explanada.

LA JORNADA DE A BDUL

Conocí a Abdul en 2006. Entonces era un hombre de mediana edad con una amplia experiencia empresarial en la economía informal. Había llegado de un distrito rural que se encuentra a 200 kilómetros al noreste de Calcuta: su familia tenía una tienda de prendas de vestir en Murshidabad, una ciudad conocida por el tráfico ilegal de prendas de vestir entre India y Bangladesh. Algunos parientes de Abdul trabajaban en Calcuta como asistentes cuasicapacitados de los grupos de ostagar , los gremios tradicionales de los sastres. Su padre laboraba en Murshidabad como intermediario en el tráfico a Pakistán oriental (ahora Bangladesh) de prendas de vestir confeccionadas por esos grupos. Cuando Abdul tenía 12 años de edad, fue enviado a un grupo de ostagar junto con su hermano mayor, Parvez. Ismail, que pronto aparecerá en la historia, era hijo de Parvez.

Cuando Abdul tenía 20 años de edad, el ostagar jefe de su unidad le dio la oportunidad de poner un puesto de ventas al menudeo de prendas de vestir en la acera de la Explanada. Desde entonces ha estado allí, vendiendo sus mercancías, recibiendo pedidos de sus clientes y observando las cambiantes tendencias del mercado. Cuando su supervisor, el ostagar jefe, falleció a principios de los años setenta, Abdul adquirió cierto grado de libertad, por lo que se dedicó a buscar nuevas oportunidades para expandir su comercio, lo cual también le fue necesario porque los grupos de ostagar de la zona ya estaban disminuyendo debido a la llegada de prendas de vestir baratas de algodón sintético, producidas en gran escala en las fábricas de tejidos. Aproximadamente en la misma época, Abdul entró en contacto con un prestamista que aceptó otorgarle un préstamo a una semana con un alto porcentaje de interés: entre 75 y 150%. El tipo de interés disminuiría y la duración del préstamo se alargaría si el vendedor callejero tenía una buena reputación en el mercado crediticio: un buen historial crediticio podía actuar como garantía colateral en el mercado crediticio informal, como finalmente

ocurrió con Abdul. A falta de un sistema bancario institucional para comerciantes como Abdul, que no tuvo una garantía colateral inicial, ésa le pareció la única opción viable para seguir adelante y expandir su negocio.

Hacia el final de mi investigación de campo, nuestra amistad se había estrechado y empecé a referirme a Abdul como Chacha (tío). El vínculo se estrechó aun más cuando Chacha se enteró de que yo era originario del mismo pueblo al que él solía viajar con frecuencia para hacer visitas a su abuela materna; incluso recordaba vagamente a mi padre, quien debió de haber tenido su edad. Chacha me hizo un relato muy vívido de la red que produce las prendas de vestir baratas y a menudo falsificadas que él vende. La ropa proviene de Ludhiana, en el Punjab; el corte, el planchado y el empaque se hacen en Calcuta, y el cosido en Guma y los distritos adyacentes. Chacha afirma que la reciente racha de “nombres de marca” en la industria de las prendas de vestir y la mayor disponibilidad de productos de lujo en las cadenas establecidas de ventas al menudeo generaron una tendencia más fuerte a la emulación entre los que no pueden darse el lujo de comprar esos productos. Mostrándome varios pantalones de mezclilla Lévi’s de sus existencias, Abdul me confesó que pertenecía a una red de falsificadores que participaban en la producción y venta de las copias de prendas de vestir de marca. En ese negocio existen muchos intermediarios que proveen las etiquetas copiadas que posteriormente son procesadas en los grupos de ostagar ; así, un oficio agonizante encontró un sendero para sobrevivir.



FOTOGRAFÍA X.1. Abdul en su puesto de venta, que está muy cerca de un hotel de cinco estrellas en la Explanada. (Fotografía de Ritaprava Bandyopadhyay, diciembre de 2009, reproducida con autorización del autor.)

Chacha, que trazó una larga “genealogía” del comercio de prendas de vestir falsificadas, me comentó que, cuando era joven, el comercio transfronterizo cuasilegal ya había establecido un buen número de otras rutas por las que los fabricantes indios podían tener acceso a telas más baratas de Corea y

China (a través de los distritos de Nepal y Darjeeling), así como de Bangladesh, a través de la frontera terrestre de los distritos de 24 Parganas, Nadia y Murshidabad y las fronteras fluviales de los ríos Padma y Jalangi. Por lo demás, Chacha afirmó que el hilo y los saris también formaban parte del tráfico transfronterizo de prendas de vestir (véase un análisis más detallado de esa red del comercio de prendas de vestir en Ganguly-Scrase, 2006).

Un vendedor callejero de prendas de vestir, colega de Abdul, me comentó que este último era propietario de otro puesto en algún lugar de Chandni Chawk (un enorme mercado de productos electrónicos contiguo a la Explanada). Regresé al puesto de Chacha y le pedí que me hablara de su segundo puesto, pero él se mostró un poco incómodo y renuente a comentar sobre el particular, y sólo después de que lo convencí de que no pensaba escribir un artículo periodístico sobre el asunto me reveló que el puesto de Chandni Chawk era atendido por Ismail, su sobrino, quien grababa y vendía discos compactos de música pirata. Gracias a mi anterior experiencia, cuando traté de llevar a cabo una investigación etnográfica sobre la producción y la circulación de música pirata en Chandni Chawk, pude entender por qué Chacha no se mostraba dispuesto a revelar los secretos del oficio. Mi imposibilidad para generar una buena cantidad de información sobre el tema en 2004 me enseñó una lección: “La discreción es el secreto de la supervivencia”.

Con muchas dudas, Chacha hizo venir a Ismail a su tienda, me lo presentó y empezó a explicarme cómo se había iniciado en el negocio de la música pirata. Me dijo que las cadenas de suministro de prendas de vestir dependían de una serie de factores tanto internacionales como transfronterizos, por lo que cada vez le era más difícil hacer funcionar su tienda de ropa; además, también era cada vez más difícil para él seguir el ritmo del cambio de la moda; en consecuencia, alrededor de 1990 se convirtió en el agente local de los casetes de la serie T. Hacia finales del decenio de 1990, como lo revelan los estudios de Peter Manuel (1993) y Ravi Sundaram (2010), los nuevos casetes ya disponibles cambiaron por completo las reglas de la distribución de música en India, que se desplazó a las tiendas de los vecindarios —tiendas de casetes, tiendas de comestibles, paanwalas (tiendas de hojas de betel) y tiendas de té— para convertir el casete en un producto de bazar.

Cuando pregunté a Chacha por qué le parecía que la copia de música era una opción como medio de vida, me contestó:

Nunca tuve la intención de prosperar a expensas de la riqueza de otros. Comercio con marcas, no con hombres. Así como usted tiene su título de maestría, yo tengo esto [...] Nunca vendo drogas ni enveneno a la gente. Nunca gané dinero haciendo apuestas [...] pero hago imitaciones y permito que mis familiares copien música. Soy un musulmán devoto y el Islam sanciona que hagamos copias.

Chacha no tiene una muy buena opinión del hecho de hacer copias de discos compactos de música, aunque le reditúe mucho dinero. Dice que la producción de discos compactos simplemente es un machiner khela (“juego

de la máquina"); no obstante, afirma que lo que hace en su trabajo requiere un profundo sentido del arte y la habilidad técnica. El convencimiento de que no dañan a otra gente, de que no invierten dinero de apuestas en el negocio, la invocación del Islam y la celebración de la habilidad personal constituyen el universo moral en el que trabajan Abdul e Ismail. Tienen diferencias de opinión, pero violan la ley del Estado sin sentimientos de culpa.

Un día pedí a Chacha que me llevara a su casa, para observar el proceso de producción de discos compactos de música. Ismail empieza por obtener las carátulas de los discos compactos que desea hacer. Por lo general, compra un ejemplar matriz y luego fotocopia la carátula en color; y recibe en su puesto o en su casa los discos compactos vírgenes y las cajas que le llevan los contrabandistas que recorren los puestos de los vendedores para ofrecerles sus productos. Sus hermanas le ayudan a doblar las carátulas para insertarlas en las cajas de los discos compactos durante la etapa final del empaque; pueden hacer el doblado de las carátulas mientras observan una serie de televisión bengalí popular en la cadena Star Jalsha. El "encajado" (la colocación de las carátulas en tarjetas interiores de las cajas) es un proceso que requiere mucha habilidad y mucha mano de obra. Las hijas de Abdul lo hacen por la tarde, después de terminar sus tareas domésticas. Mientras ellas llevan a cabo el encajado, Ismail quema incesantemente los discos compactos, un proceso que consume más tiempo: quema seis a la vez en dos máquinas y apila los ya copiados con hojas de papel entre los diferentes títulos, con el fin de que los demás sepan qué pertenece a qué.

Ismail describió el negocio de la piratería de productos protegidos por el copyright como un juego incierto y arriesgado. Me dijo que lo que había visto en su casa era sólo una parte de una cadena muy compleja y me comentó que, antes, la piratería de música había sido un negocio muy rentable: "Los CD que podía comprar por 20 rupias hace cinco años costaban 150 rupias en Music World. Y no era algo para comer; era algo para escuchar".

Debido a que sufrían grandes pérdidas, las compañías musicales decidieron reducir los precios de los discos compactos de música y de video. Hoy en día, siguen costando más que los que venden los vendedores pirata, pero para el comprador puede ser más difícil decidir si compra una colección de Hemanta Mukherjee (una cantante muy popular) a un vendedor pirata y pagar 200 rupias o una versión original que cuesta 250. Ismail comentó que un descenso de las ganancias que le producía la música pirata lo había obligado a buscar colecciones ilegales de películas recientemente lanzadas al mercado y, lo que fue más importante, películas de pornografía de diferentes categorías: alquila esos discos y cobra a sus clientes con base en la demanda y la calidad de la grabación. Ismail no sabe quién copia esas películas ni de dónde provienen. Un grupo de contrabandistas va todas las semanas a proveer a los vendedores al menudeo de lo que deseen. El anonimato del proveedor hace difícil que Ismail y otros vendedores pirata controlen el precio del producto, por lo que él y otros colegas planearon hacer el trabajo de copiado por sí mismos: alquilaron un departamento y contrataron una conexión de banda ancha de alta velocidad para descargar

las películas; uno de ellos incluso usaba la tarjeta de crédito de su hermano para comprar películas pornográficas en línea; sin embargo, una redada de la policía destruyó el proyecto en sus comienzos. Ismail tiene la idea de que los agentes del proveedor anónimo pudieron haber informado a la policía sobre su taller de copiado. Desde entonces, Ismail depende de los contrabandistas para obtener su provisión de las últimas películas de Bollywood y de pornografía.

Como me informó Ismail, la mayoría de los vendedores pirata de Chandni Chawk son agentes a comisión de las grandes tiendas de música y productos electrónicos. Debido al temor de una posible redada, no pueden correr el riesgo de almacenar copias pirata en sus tiendas; prefieren trasladar el riesgo a otros, proveyendo de la infraestructura necesaria a los vendedores callejeros. Estos últimos venden mercancías pirata que compiten con las de los puestos de ventas al menudeo y obtienen una comisión diaria sobre los productos vendidos, mientras que el "propietario" del puesto recibe el resto.

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ARRIBA Y LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

La presencia continua y, en algunos casos, incrementada de los vendedores callejeros a la sombra de los centros comerciales demuestra que la modernidad y el capital son irreductibles a una teoría en particular sobre el desarrollo histórico (Sanyal, 2007). El bazar bajo el centro comercial no pertenece al momento de transición del precapital al capital, y tampoco es una condición inicial que el capital transforma; antes bien, el capitalismo poscolonial es un mundo de diferencia y heterogeneidad en el que la economía corporativa vive en una relación armoniosa con otras formas del capital. En ciudades como Calcuta, la globalización es un viaje ambiguo e indeterminado: mientras que para los vendedores callejeros del interior del Centro Comercial South City la intervención de las corporaciones en las ventas al menudeo (la "globalización desde arriba") surgió como un campo nuevo de impugnación, para los vendedores callejeros de la Explanada hay muy poco que históricamente sea nuevo para ellos. En medio de todo lo anterior, el capital corporativo extiende su hegemonía sobre las otras formas de capital y se produce y renueva el consentimiento al régimen neoliberal.

En ese contexto, es importante poner en tela de juicio la visión de la globalización como dos fuerzas paralelas: la globalización desde arriba y la globalización desde abajo. Ello se debe a que las voces y las decisiones desde abajo no residen en un terreno autónomo: la globalización económica desde abajo está atrapada por adelantado en las redes de poder que usa con el propósito de sobrevivir. Como se señala en muchos capítulos de este libro, el análisis de la globalización contemporánea del capital desde el punto de vista ventajoso de la dualidad arriba y abajo es esencialmente engañoso y puede caer en la euforia neoliberal de considerar que el Tercer Mundo está poblado por "empresarios heroicos". La "economía del pueblo" es el nuevo terreno de esa esperanza del milenio: los muy celebrados "mil millones del fondo" (véase Soto, 2002) cuyo empresariado colectivo sumido en la pobreza produciría y reanimaría el capital corporativo a través de los circuitos del microfinanciamiento. Desde esa perspectiva, la economía de los vendedores callejeros se representa como una revolución desde abajo; pero, por supuesto, ése no es necesariamente el caso.

Una institución que vincula el capital corporativo con el capital no corporativo de la economía informal es el microfinanciamiento; pero no se debe perder de vista el hecho de que la red de defensa de Bombay que Appadurai celebraba como la "globalización desde abajo" (Appadurai, 2002) también opera para transformar a los moradores de los barrios bajos y del pavimento en empresarios lo suficientemente buenos como para obtener un crédito para vivienda. En consecuencia, los más pobres de los pobres —los "mil millones del fondo"— están hechos para servir como un mercado de frontera que abra nuevos horizontes a la acumulación de capital. Por consiguiente, la globalización desde abajo también es una red de instituciones de microfinanciamiento, promotores inmobiliarios y organizaciones de las bases que fabrican el consentimiento de los sujetos para su reasentamiento y rehabilitación, con el propósito de contar con una ciudad libre de barrios bajos y encrucijadas callejeras libres de congestionamientos, de decidir los términos de la inclusión y la exclusión (Roy, 2009). Se debe tener en mente el hecho de que las instituciones de microfinanciamiento no siempre son organizaciones no lucrativas: con frecuencia buscan ganar dinero, como los bancos comerciales, los vehículos de inversión y los mercados monetarios. La nueva economía de la acumulación socava los ingresos monetarios de los "mil millones del fondo", porque busca erradicar la pobreza por medio de las ganancias monetarias para ella (Prahalad, 2004).

Si realmente ése es el caso, entonces lo que Ribeiro llama la "globalización desde abajo" (Ribeiro, 2006), y Mathews, la "globalización de los pobres" (Mathews, 2011), está lejos de ser una esfera diferente de la economía de la acumulación, como lo entienden esos dos autores. La globalización de los ricos necesita una globalización de los pobres en cuarentena para proveerse de manera continua de las condiciones para su hegemonía. La globalización desde abajo y la globalización desde arriba son inseparables analíticamente, porque esta última establece los términos conforme a los cuales la primera debe operar. En este capítulo, en el que se exploró la simbiosis de los vendedores callejeros y los centros comerciales de Calcuta, se ha proporcionado una ilustración de que eso es exactamente lo que ocurre.

BIBLIOGRAFÍA

Anjaria, J. (2008), "Unruly Streets: Everyday Practices and Promises of Globality in Mumbai", tesis de doctorado, Department of Anthropology, University of California, Santa Cruz.

Annual Report on the Police in Calcutta (1868), Circular Order of the Commissioner of Police 97, Apéndice, 19 de noviembre de 1867.

Appadurai, A. (2002), "Deep Democracy: Urban Governmentality and the Horizon of Politics", Public Culture , 14(1), pp. 21-47.

Bandyopadhyay, R. (2011), "A Historian among Anthropologists", Dialectical Anthropology , 35(3).

Brecher J., T. Costello y B. Smith (2000), Globalization from Below: The Power of Solidarity , South End Press, Cambridge.

Calcutta Municipal Corporation (1914), “K. Grear, Administrator to Secretary, JD”, West Bengal State Archives, Calcutta, Judicial Department, Abstract of Proceedings, 1913-1914, Calcutta Municipal Corporation, 15 de septiembre de 1913, GOB , julio, A 44, p. 1205.

Calcutta Municipal Gazette (1935), “List of Goods Available at Municipal Markets”, pp. 80-81.

Dasgupta, N. (1992), Petty Trading in the Third World: The Case of Calcutta , Avebury, Brookfield.

Davis, M. (2004), “Planet of Slums: Urban Involution and the Informal Proletariat”, New Left Review , 26, pp. 5-34.

Dey, D., y S. Dasgupta (2010), “Hawker Economy: Small Business, Big Role I”, Frontier , 43(22).

Economic Times, The (2008), “Spencer’s Second Hyper Mall Opens in Kolkata”, 7 de julio.

Ganguly-Scrase, R. (2006), “Neoliberal Development and its Implications for the Garment Industry and its Workers in India: A Case Study of West Bengal”; http://coombs.anu.edu.au/SpecialProj/ASAA/biennial-conference/2006/Ganguly-Scrase-Ruchira-ASAA2006.pdf (consultado el 3 de noviembre de 2009).

Ghosh, S. (2011), “Malling of a Factory: Apprehending a Chronicle of Change in Calcutta”, http://www.inter-disciplinary.net/wp-content/uploads/2011/08/goshifapaper.pdf (consultado el 12 de noviembre de 2011).

Goode, S. W. (1916), Municipal Calcutta, its Institutions in their Origin and Growth , T. A. Constable, Edinburgh.

Kalhan, A. (2007), “Impact of Malls on Small Shops and Hawkers”, Economic and Political Weekly , 42(22), pp. 2063-2066.

Manuel, P. (1993), Cassette Culture: Popular Music and Technology in North India , University of Chicago Press, Chicago.

Mathews, G. (2011), Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong , University of Chicago Press, Chicago.

Prahalad, C. K. (2004), The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits , Wharton School Publishing, Cambridge.

Roy, A. (2009), “Civic Governmentality: The Politics of Inclusion in Beirut and Mumbai”, Antipode , 41(1), pp. 159-179.

Ribeiro, G. (2006), “Economic Globalization from Below”, Ethnographica , 10(2), pp. 233-249.

Sanyal, K. (2007), Rethinking Capitalist Development: Primitive Accumulation, Governmentality and Post-Colonial Capitalism , Routledge, Nueva Delhi.

Simone, A. (2004), For the City Yet to Come: Changing Life in Four African Cities , Duke University Press, Durham.

Soto, H. de (2002), The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else , Basic Books, Nueva York.

Statesman, The (1881), anuncio, 20 de junio, p. 1.

Sundaram, R. (2010), Pirate Modernity: Media Urbanism in Delhi , Routledge, Londres.

Telegraph, The (2008), “Spencer’s Opens Third Hyper Mart in Kolkata”, 9 de agosto.

Williamson, D. (2005), “Order, Cleanliness, and ‘A Building of Some Architectural Pretensions’: Arthur Crawford and Market Reform in Victorian Bombay”, tesis de maestría, University of Virginia, School of Architecture, Charlottesville.

XI. EL LOCALISMO SE TOPA CON LA GLOBALIZACIÓN EN UN MERCADO CALLEJERO ESTADUNIDENSE

ROBERT S HEPHERD

COMO lo hace notar Ribeiro (2009), la “globalización” no es únicamente una ideología, también es un mantra para muchos. Para sus defensores, aquél es un término comodín para describir la revolucionaria transformación de las relaciones económicas y sociales que ha llevado a la liberalización del capital, la privatización del Estado y la expansión del comercio a todo el mundo. Para sus críticos, ese término describe no la privatización del Estado sino el destripamiento de las responsabilidades del Estado, la borradura de las diferencias culturales y la hegemonía de las corporaciones multinacionales. Como lo han hecho notar los coordinadores de este libro, una gran parte del debate académico sobre la globalización se concentra en los flujos de capital transnacionales y en los actores “de arriba”, ricos y poderosos, o en las pruebas de que existe una resistencia a la globalización desde abajo (Ribeiro, 2009, p. 298). Cuando se examina la globalización desde esa limitada perspectiva, surgen interrogantes significativas: cuando se adopta una perspectiva “de arriba hacia abajo”, ya sea la de los defensores o la de los críticos de la globalización, muy a menudo se resta importancia al hecho de que los supuestos valores y perspectivas universales suelen constituir, con mayor frecuencia que no, los valores y las normas culturales particulares de la élite transnacional minoritaria (Goodale, 2009); por otra parte, cuando la atención se centra en la supuesta resistencia a la globalización, refleja los debates entre los críticos del desarrollo respecto de la posibilidad de que exista alguna alternativa al desarrollo (véase Esteva, 1987, y Korton, 2006); sin embargo, como lo argumentó James Ferguson, muchos sujetos del desarrollo no desean liberarse del desarrollo, sino tener su reconocimiento como actores con

derecho a “un lugar en el mundo”, es decir, su reconocimiento como miembros de una comunidad auténticamente mundial (Ferguson, 2006, pp. 18-19).

El deseo de tener un lugar en el mundo es lo que Ribeiro denominó “globalización de las bases” (Ribeiro, 2009), y Mathews, “globalización de los pobres” (Mathews, 2007), y lo que en este libro se denomina “globalización desde abajo”. Antes que tratar de producir una alternativa al sistema económico mundial hegemónico, los actores del extremo inferior de ese sistema buscan la riqueza, los medios y el reconocimiento como miembros legítimos de ese sistema (Ribeiro, 2006, p. 247). El “extremo inferior” de la red mundial de capital, mercancías, servicios y personas, no es sinónimo de mundo “no Occidental” ni de mundo “en desarrollo”; antes bien, se encuentra en todo el mundo, con frecuencia entre los pequeños comerciantes y los vendedores callejeros. En realidad, aun cuando la venta callejera y otras prácticas comerciales y de venta al menudeo informales pueden no ser tan comunes en las ciudades de Nueva York y Washington como en Beijing, China, o en Lagos, Nigeria, no obstante, están presentes.

En este capítulo se examina lo que ocurre cuando la “globalización desde abajo” viaja a la “globalización desde arriba” y busca espacios en ella. Analizo la manera como los vendedores establecidos, los dirigentes de las comunidades y los funcionarios de un mercado público histórico de la ciudad de Washington buscan contrarrestar la presencia de un conjunto diverso de vendedores inmigrantes. Lejos de aceptar o celebrar esa diversidad en el mercado, esas fuerzas hegemónicas han buscado activamente, mediante el recurso del discurso de la autenticidad y el localismo, restringir la presencia tanto de los vendedores inmigrantes como de las mercancías importadas.

LOS MERCADOS INFORMALES EN LOS E STADOS U NIDOS

Durante generaciones, la venta callejera y los mercados públicos han sido puntos de ingreso a la economía para los inmigrantes en los Estados Unidos. Los mercados callejeros, que operan en una esfera ambigua entre la economía formal y la informal y requieren poca inversión de capital y ninguna capacitación formal, han permitido que los inmigrantes recién llegados sobrevivan al margen de la economía estadunidense hasta que han obtenido la calidad de inmigrantes legales o acumulado suficiente capital social, financiero y cultural, para alcanzar el éxito en la economía formal. En los últimos 30 años, las transformaciones políticas y económicas posteriores a la Guerra Fría y al fordismo, y las nuevas y más baratas formas de transporte y comunicación, junto con la reducción de las tarifas arancelarias aduanales, han proporcionado a los inmigrantes ciertas ventajas comparativas respecto de los ciudadanos en esos escenarios microeconómicos de importaciones comerciales. Entre esas ventajas se encuentran las redes sociales inherentes al comercio establecidas con los amigos, los familiares y los colegas en sus países de origen, la lengua común con los proveedores y, lo más importante, los lazos de confianza que permiten el comercio mundial de larga distancia en el ámbito microeconómico.

A su vez, esas transformaciones han provocado una reacción de la vida pública en el ámbito local, en especial en los escenarios urbanos estadunidenses. En respuesta a la creciente internacionalización de los mercados públicos, una incipiente coalición de críticos de la globalización, de defensores de los alimentos orgánicos y naturales y de planificadores urbanos aboga por la protección de la esfera del mercado público en contra de la generalización del capitalismo mundial. Lo irónico de esto es que ese proceso, enmarcado en un lenguaje de localismo, autenticidad, y una "comunidad" definida ambiguamente, lleva a una "limpieza" de la diversidad del mercado, bajo el disfraz del fomento y la protección de esa misma diversidad.

La anterior es una cuestión ampliamente ignorada entre los abogados del mercado público en los Estados Unidos, quienes, por el contrario, señalan el rápido crecimiento de los mercados de granjeros en los últimos 20 años como prueba del renovado interés público por los productos alimenticios de calidad y los productos artesanales locales. En 1970 había aproximadamente 340 de esos mercados que operaban en los Estados Unidos (Brown, 2001, p. 655). Después de que el Congreso estadunidense aprobara la ley de comercialización directa entre el granjero y el consumidor, en 1976, el número de ese tipo de mercados aumentó rápidamente y llegó a alcanzar la cantidad de más de 3 700 en 2004 (Gillespie et al ., 2007, p. 65); sin embargo, como advierte Brown (2001), cuando se atribuye el desarrollo de esos mercados a la ley, se ignora una gama de factores diferentes, en especial las políticas nacionales estadunidenses posteriores a la década de 1970, la angustia populista debida a la percepción de lo peligrosos que podían ser los aditivos químicos en los productos alimenticios y una retórica popular en contra de la globalización.

La clasificación de un mercado de ventas al menudeo como "mercado de granjeros", en oposición a los mercados de pulgas, mercados públicos o mercados de día de fiesta, es difícil, porque en los Estados Unidos existen muy pocos mercados de granjeros puros; por el contrario, la mayoría de ellos incluye no sólo granjeros sino también intermediarios y vendedores de carne y pescado, así como de productos que no son agrícolas (Pyle, 1971, pp. 167-169). Brown sugiere que la mejor definición de ese tipo de mercados es la de mercados públicos en los que "algunos, pero no todos", los vendedores son granjeros (Brown, 2001, p. 658). La Resolución 2458 de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos (1975) definió los mercados de granjeros como "todo mercado donde al menos 10 granjeros se reúnen con el propósito de vender sus productos agrícolas directamente a los consumidores de una manera destinada a reducir el costo de los productos alimenticios para los consumidores y generar unos ingresos mayores a los granjeros" (citada en Brown, 2001). Esa definición utilitaria vincula los mercados semanales de granjeros que se instalan en los vecindarios con los grandes mercados públicos urbanos, como el Reading Terminal Market, de Filadelfia; el Pike Market, de Seattle; el Maxwell Street Market, de Chicago, y el mercado tema de este estudio, el Eastern Market, de Washington. Cada uno de esos mercados públicos provee espacio no sólo a los granjeros sino también a una amplia variedad de vendedores.

LA SITUACIÓN DE UN MERCADO

El Eastern Market (Mercado Oriental), un complejo de edificios de ladrillos de finales del siglo XIX, se encuentra a dos cuadras de la Avenida Pensilvania, en el barrio Capitol Hill de la ciudad de Washington. Cuando se inauguró, en 1874, era uno de los cuatro mercados públicos construidos para satisfacer las necesidades de productos alimenticios de una ciudad que se expandía rápidamente en los años posteriores a la guerra civil estadunidense (de 1860 a 1865).

Esos mercados estaban destinados a suministrar una variedad de productos alimenticios frescos a una población en crecimiento, poniendo puestos con un alquiler bajo a disposición de granjeros y comerciantes. Se suponía que los mercados públicos debían eliminar a los intermediarios de la economía urbana de productos alimenticios gracias a un espacio público subsidiado para que quienes generaban los productos alimenticios los vendieran directamente a los consumidores urbanos. Además de ese propósito, a finales del siglo XIX los mercados públicos desempeñaron una función fundamental en el "Movimiento por una Ciudad Hermosa" en los Estados Unidos, movimiento que buscaba remodelar el espacio público urbano, motivado en parte por la preocupación de los estadunidenses por la afluencia de nuevas comunidades de inmigrantes provenientes de Europa del Este y del Sur (Tangires, 2004, p. 189). El Movimiento por una Ciudad Hermosa, con raíces en el Movimiento Progresista, se basaba en la creencia de que los planificadores urbanos podían generar el orden social y unos fundamentos morales comunes con el propósito de hacer de los inmigrantes buenos estadunidenses con esa moralidad (Tehranian, 1995, pp. 83-87, y Boyer, 1995, pp. 85-86).

Después de un periodo inicial de prosperidad, el Eastern Market, así como los mercados públicos de muchas ciudades estadunidenses, perdió gradualmente sus clientes con la incursión de los supermercados a principios del siglo XX, lo cual ocurrió en parte debido a que los mercados públicos habían sido establecidos para ayudar a los consumidores de productos alimenticios, no a los productores locales. En consecuencia, cuando surgieron nuevas formas de tecnología, como las técnicas de refrigeración y el transporte a larga distancia, los consumidores ya no tuvieron que frecuentar los mercados públicos (Pyle, 1971).

El desarrollo de las comunidades suburbanas posterior a la segunda Guerra Mundial perjudicó aún más a los mercados de las ciudades. En el distrito de Columbia los disturbios raciales y la generalización de la "huida de los blancos" a finales de la década de 1970, el marcado aumento del crimen callejero y el abandono benévolo de los funcionarios municipales llevaron a la cuasiclausura del Eastern Market: en 1970, un puñado de comerciantes de productos alimenticios se mantenía en la nave sur del mercado mientras la nave norte se usaba para almacenar el equipo del Departamento de Obras Públicas del distrito. En 1975, se adjudicó la nave norte, libre de alquiler, a John Harrod, promotor del arte, para que estableciera un centro de artes comunitario. Unos años más tarde, en 1979, Harrod empezó a patrocinar a vendedores de fin de semana de artes y artesanías en la acera opuesta al complejo de edificios del mercado y a lo largo de la línea de puestos de los granjeros, prácticamente abandonada desde hacía mucho tiempo.

Hacia principios del último decenio del siglo XX, ese mercado informal atraía no sólo a miles de clientes de fin de semana sino también la cólera de los residentes del vecindario, en especial cuando el barrio Capitol Hill empezó a ser ocupado nuevamente por la burguesía. Los activistas del barrio, muchos de ellos muy recientes en la zona, se sintieron nostálgicos por “su” mercado. Lamentaban en lo que se había convertido y se quejaban del ruido, la basura y la abundancia de vendedores que ofrecían lo que consideraban productos importados baratos. Esos activistas obtuvieron el apoyo de una decena de vendedores permanentes de productos alimenticios establecidos en la nave sur del mercado que argumentaban que los vendedores callejeros perjudicaban su negocio. Durante casi 20 años, las necesarias renovaciones del edificio para solucionar los problemas relacionados con el reglamento de construcción se paralizaron, mientras una gran variedad de grupos comunitarios —con títulos como Ciudadanos Preocupados por el Eastern Market, Comité Ciudadano pro Eastern Market y Amigos del Eastern Market— luchaban con los funcionarios municipales, los vendedores callejeros y, frecuentemente, entre sí, por el control del mercado (Wemple y Bauzá, 1996).

En la primavera de 2007, un incendio que se desató debido a una falla eléctrica destruyó el interior del mercado, lo cual espoleó a los funcionarios municipales a sacar adelante un ambicioso proyecto de renovación. Como parte del proyecto, el Departamento de Servicios de Bienes Raíces (DRES , por sus siglas en inglés: Department of Real Estate Services) de la ciudad se hizo cargo de la administración de los vendedores del espacio exterior del mercado y expulsó a los comerciantes que habían mantenido ese espacio durante más de 20 años. La medida tuvo como resultado la competencia entre los mercados callejeros, el Eastern Market oficial, dentro y fuera del histórico edificio del mercado administrado por los funcionarios del DRES , y The Flea Market at Eastern Market (Mercado de Pulgas del Eastern Market), administrado por los vendedores desplazados en el estacionamiento de una antigua escuela secundaria situada frente al mercado, al otro lado de la calle.



FOTOGRAFÍA XI.1 . El mercado de pulgas en el Eastern Market, Capitol Hill, Washington, D. C. (Fotografía de Robert Shepherd, reproducida con su autorización.)

El Eastern Market, que reabrió sus puertas en junio de 2009, atrae hasta 20 000 visitantes los fines de semana, desde principios de la primavera hasta la temporada navideña. Los funcionarios municipales promueven de manera vigorosa ese sitio como mercado histórico de productos alimenticios y destino turístico. En realidad, este lugar se convirtió en el eje de los planes de reurbanización de la zona, ya que los funcionarios municipales adoptaron el argumento de planificación en el sentido de que un tipo específico de mercado callejero (un mercado de granjeros y artesanos) puede ayudar a revitalizar los espacios urbanos; en su página web oficial, se afirma: “El Eastern Market es más que un mercado; es un centro comunitario para el vecindario de Capitol Hill y un destino cultural para los visitantes de todo el mundo” (District of Columbia, Department of Real Estate Services, 2010).

Ahora bien, esos planes también incluyen supuestos ideológicos específicos respecto de la calidad y el valor del arte y los productos alimenticios, en oposición a los objetos de venta al menudeo, incluso los que se consideran productos alimenticios dignos de venderse en el mercado, el valor intrínseco de los productos “orgánicos” y “naturales” y a quién puede considerarse miembro de una comunidad. Típicamente, los defensores argumentan que esos mercados estimulan nuevas cadenas de suministros que, a su vez, fomentan las comunidades rurales, generan beneficios sanitarios para los residentes de la ciudad, disminuyen los costos del transporte de los productos alimenticios y las emisiones de dióxido de carbono y fortalecen los lazos sociales (Seyfang, 2008, y DuPuis y Goodman, 2005). De acuerdo con los defensores de esa perspectiva, un sistema globalizado de productos alimenticios separa los actos económicos de su contexto social y ambiental, mientras que los actos locales tienen lugar entre individuos socialmente arraigados (Seyfang, 2008, p. 191, y Gillespie et al ., 2007, pp. 69 y 78). Tal “biorregionalismo” se basa en la premisa de que el hacer énfasis en lo local vinculará a la gente al mundo natural y que, implícitamente, generará una vida más auténtica (Alkon, 2008, pp. 278-280).

Al igual que los términos “espacio natural” y “orgánico”, la palabra “local” se ha convertido, en escenarios específicos, en un bien inconsciente para los estadunidenses de la izquierda política (DuPuis y Goodman, 2005, p. 359). En lo que respecta a la elaboración de productos alimenticios y artesanías, lo “local” simboliza equidad, justicia, administración del ambiente y ética de la asistencia social; funciona como el opuesto del ambiguo término “mundial”, definido vagamente como la imposición de una cultura única, injusta, explotadora, tanto de las personas como de la naturaleza, y de calidad dudosa. Esa división refleja la que divide la alimentación en las categorías binarias de “buena” y “mala”. Se postula que el consumo de comida rápida es glotonería, irreflexión, compulsión y tontería, mientras que se considera que una variedad de prácticas que juntas entran en la categoría de “alimentación ética” son formas calculadas de oposición a los productos alimenticios industriales. Esas prácticas incluyen el vegetarianismo, el comercio justo, las ventas del productor al consumidor, los productos alimenticios orgánicos y el movimiento pro “comida lenta” (Guthman, 2003,

p. 46). En ese contexto, lo “orgánico”, lo “natural” y, sobre todo, lo “local”, se valoran como alternativas morales a una multitud de actividades supuestamente negativas, que van de la explotación en los talleres del Tercer Mundo y las violaciones de los derechos a la salud personal hasta la preocupación por los contaminantes del medio ambiente y el uso de combustibles fósiles; pero los que abogan por los productos alimenticios orgánicos raramente analizan las cadenas de producción de esas mercancías; en lugar de eso, consideran que lo “local” es bueno en y por sí mismo y atacan lo “mundial”, que, en ese caso, encasillan como lejano, de mal gusto, banal y uniforme.

Así como un movimiento religioso carismático promete la salvación a través de un renacimiento ritualizado, los movimientos pro comida lenta y “productos alimenticios con rostro” prometen una nueva vida: el cambio de los hábitos alimenticios no sólo hará más saludables a las personas sino también mejores moral y espiritualmente. En ese supuesto, “el localismo se convierte en una hegemonía contraria a esa tesis de la globalización, en un llamamiento a la acción con base en la reivindicación de que lo contrario al poder mundial es el poder local; en otras palabras, si lo mundial es dominación, entonces debemos encontrar la libertad en lo local” (DuPuis y Goodman, 2005, p. 361); sin embargo, en ese mercado esa hegemonía contraria busca excluir no el capitalismo mundial ni las corporaciones multinacionales, sino, antes bien, la “globalización desde abajo”, a esos vendedores que no son locales, sino extranjeros.

En esa adopción de “lo local” se ignora el hecho de que es tan probable que sea sectaria, intolerante y dominada por las élites, como que sea un terreno de reunión de lo rural y lo urbano, los negros, los blancos y otros, a través de las líneas divisorias de las clases, las razas y el sexo (Alkon, 2008, y DuPuis y Goodman, 2005). Ese es el caso del Eastern Market, en especial su transformación en un espacio “local” oficial para los productos alimenticios frescos y para los artistas: se privilegia a los granjeros que venden productos alimenticios locales, al igual que a los artistas “locales”. Dentro del edificio del mercado, un puñado de comerciantes “locales” vende carne, pescado, productos agrícolas, pan y otros productos alimenticios, también “locales”; mientras que, afuera, los supervisores buscan modelar un mercado de fin de semana que combine productos agrícolas orgánicos y artistas, donde los visitantes puedan comprar un kilogramo de bayas a un granjero local, una hogaza de pan a un panadero del vecindario o un grabado del conjunto de edificios del Eastern Market a un artista “local”. La factibilidad económica real de este modelo parece estar fuera de discusión: ése es el tipo de mercado que los activistas del vecindario desean y ése es el tipo de mercado que los funcionarios municipales, que saben quién vota, decidieron proporcionarles.

Como parte de ese proceso, los burócratas municipales a cargo del mercado exigen que los nuevos vendedores sometan una solicitud a un comité de artistas vendedores, que únicamente aprueba a artistas y artesanos. La legislación aprobada en 1999 por el ayuntamiento de la Ciudad de Washington define a “artistas” y “artesanos” como creadores de los objetos que venden (Washington, D. C., City Council, 1999). En teoría, la ley también permite que los importadores vendan, pero sólo si ofrecen objetos que sean

“específicos de una etnia, diseñados y producidos en el país de origen y representativos de éste” (Washington, D. C., City Council, Section 2.20). A los que entonces eran vendedores corrientes, les fueron otorgados permisos no transferibles que les garantizaban una calle o un espacio fijos en las aceras. Esos permisos permiten a los administradores del fisco de la ciudad recaudar más impuestos a las ventas entre los vendedores; pero lo más importante de ese proceso de formalización es que, con el tiempo, eliminará a los vendedores que no sean artistas y en consecuencia (en teoría) creará un espacio comercial arraigado en el localismo, en la creatividad individual y, por lo tanto, en la autenticidad. De acuerdo con los materiales promocionales, el Eastern Market incluye un espacio público “donde los locales se organizan para tener reuniones, recepciones nupciales, clases de baile y otros eventos”, una sección de granjeros “donde los granjeros locales venden productos agrícolas locales frescos todo el año” y un mercado exterior “donde los artistas locales venden obras artísticas y artesanías hechas a mano y antigüedades” (District of Columbia, Department of Real Estate Services, 2010; las cursivas son mías).

¿Q UIÉN VENDE ?

La realidad del mercado es mucho más compleja que la imagen idealizada descrita. De los 87 vendedores exteriores contados en mayo de 2010, sólo 11 vendían productos agrícolas u otros tipos de productos alimenticios; el resto consistía en vendedores de joyería (29), artistas (27), importadores (15) y vendedores de artículos de segunda mano (cinco). Al otro lado de la calle, los 83 vendedores del mercado de pulgas adyacente eran importadores (23), vendedores de joyería (18), artistas (14), vendedores de muebles (10) y una variedad de otros tipos de vendedores (16), entre ellos un panadero que ofrecía donas, varios vendedores de tarjetas y seis vendedores de artículos de segunda mano para el hogar. Cuando se combina a todos los vendedores exteriores (170) resulta evidente que la mayoría no son granjeros ni artistas (un total de 52), sino vendedores de joyería e importadores (87); además, si no se combinan esas cifras, la división espacial de lo local y lo mundial es clara: como lo preveían los funcionarios municipales y los activistas del vecindario, el Eastern Market propiamente dicho se ha convertido en un mercado local, mientras que el Flea Market at Eastern Market, o Mercado de Pulgas del Eastern Market, se ha vuelto en el lugar de intercambio mundial. Y eso es cierto no sólo en lo que respecta a lo que se vende sino también en lo relativo a quienes venden: las restricciones del Eastern Market también han sido un proceso de allanamiento de la diversidad.



FOTOGRAFÍA XI.2 . El mercado temprano por la mañana, antes de la llegada de la muchedumbre. (Fotografía de Robert Shepherd, reproducida con su autorización.)

De los 84 vendedores encuestados en el Eastern Market oficial en agosto de 2005, antes del incendio y la renovación y del subsecuente traspaso de la administración a los funcionarios municipales, 38 eran blancos (45.3%), 32 afroamericanos (38.1%), 13 asiáticos (15.4%) y uno latino (1.2%). En mayo de 2008, antes de que se terminara la renovación, de 78 vendedores contados, 33 eran blancos (42.3%), 32 afroamericanos (41%), 12 asiáticos (15.6%) y uno latino (1.1%); no obstante, en septiembre de 2010, un poco más de un año después de que el mercado reabriera sus puertas bajo la administración de la ciudad, de 69 vendedores, 40 eran blancos (57.9%), 20 afroamericanos (29%), ocho asiáticos (11.6%) y uno latino (1.5 por ciento).

La borradura de la diversidad no es un propósito consciente de los activistas locales ni de los funcionarios municipales; antes bien, es un efecto secundario de una política de ventas que favorece a los artistas y a los granjeros, unos y otros blancos y varones en su mayoría. En numerosas encuestas que llevé a cabo entre los vendedores del Eastern Market, encontré un patrón evidente: el material gráfico (que incluye la fotografía, los bosquejos y las pinturas) es en gran medida dominio de hombres blancos, y la joyería es abrumadoramente dominio de las mujeres, tanto blancas como afroamericanas, y los vendedores inmigrantes venden mercancías importadas.

Ahora bien, a pesar de esos hechos sociales, en el Eastern Market circulan dos discursos muy diferentes. El primero, común a los activistas del vecindario (ricos y blancos) y al pequeño grupo de comerciantes del interior del mercado, retrata a este último como un lugar de reunión de los residentes y vendedores locales, que constituyen una comunidad con 100 años de antigüedad. El hecho de que la mayoría de los visitantes del mercado sean turistas o vivan en algún otro lugar de la región metropolitana, o de que, de manera similar a la zona rica de Washington,

Capitol Hill, sea un vecindario con una población marcadamente flotante, no tiene efecto alguno sobre ese discurso. El segundo discurso, común a muchos artistas y vendedores de joyería, es que el mercado ahora padece por la afluencia de “chinos”, a los que culpan del descenso de los precios y las ventas; sin embargo, en el mercado casi no hay vendedores chinos y sólo existe una variedad relativamente limitada de productos de ese origen en venta: de 170 vendedores encuestados en el verano de 2010 sólo cinco eran chinos; de los 40 vendedores que ofrecían productos importados, 15 vendían mercancías chinas, un poco más que los 13 que vendían mercancías de India. A la vista de esas cifras, ¿qué provoca las quejas de esos vendedores respecto de “los chinos”?



FOTOGRAFÍA XI.3. Joe, un fotógrafo local, prepara su exhibición. (Fotografía de Robert Shepherd, reproducida con su autorización.)

Mi hipótesis es que lo que está ocurriendo en el Eastern Market es un microcosmos de sentimientos respecto de la globalización cotidiana de los Estados Unidos y, quizá, de otros países desarrollados en el ámbito económico. Junto con los precios más bajos y la mayor variedad de mercancías, llegaron una incertidumbre ambigua y un sentimiento de pérdida. Los cambios llevados a cabo por la administración del mercado no sólo consistieron en su reorganización espacial sino también en la transformación no intencional de los vendedores artesanos en un colorido telón de fondo para un lugar histórico y un destino turístico; lo cual generó nuevas formas de competencia y reducción de precios. En consecuencia, aun cuando muchos vendedores puedan culpar a “los chinos” por su pérdida de negocios, las causas reales son mucho más complejas.

El impacto de los chinos, tanto el real como el imaginario, refleja el impacto general que los productos chinos y los propios chinos han tenido y seguirán teniendo tanto en las actividades macroeconómicas como en las microeconómicas de gran parte del mundo. La inversión china en toda África ha ido acompañada de una oleada de productos de consumo y de empresarios y comerciantes chinos, mientras que las economías turísticas

de Tailandia, Indonesia, Camboya y Vietnam (para no mencionar Hawai) están pasando rápidamente a depender de la afluencia de turistas chinos. En los Estados Unidos, la inquietud causada por el alcance y la presencia de bienes de consumo chinos se ha exacerbado en los años recientes debido a los reportajes de los medios de comunicación sobre la alarma provocada por los productos alimenticios en China, las cuestiones sobre la seguridad de los productos alimenticios y los juguetes chinos, y las quejas de los activistas sobre algunos aspectos de derechos humanos en la República Popular China.

Esas percepciones están presentes entre los vendedores del Eastern Market, que creen que tienen una competencia directa de “los chinos”. Ahora bien, esa etiqueta no describe a los comerciantes chinos per se (dado su reducido número), sino, antes bien, funciona como significante de una sospechosa esfera comercial mundial. El reglamento del mercado, que hace énfasis en la supuesta autenticidad de los comerciantes de productos alimenticios, granjeros y artistas, margina más a los vendedores al menudeo. En esa situación, ¿cómo reaccionan los vendedores, que tienen su origen en el mundo en desarrollo o venden productos baratos como textiles, bolsos de mano y artesanías, a su marginación del espacio de ventas, en lo que los funcionarios municipales promueven como el “verdadero” Eastern Market, y a los vendedores locales que los consideran competidores desleales?

Para un economista, los orígenes de las mercancías y las personas pueden tener poco interés, aparte de si esos factores afectan a la producción, al transporte y a los costos de la mano de obra; pero parece claro que los métodos de comercialización de los productos en ese mercado son una cuestión que abarca algo más que la oferta y la demanda mediadas por los precios.

LA VENTA DE CULTURA EN LAS CALLES DE LA CIUDAD DE W ASHINGTON

Como ya se hizo notar, a pesar de los esfuerzos de promoción de la ciudad con el propósito de presentar el Eastern Market como un mercado local para que los granjeros ofrezcan sus productos agrícolas y los comerciantes del vecindario vendan especialidades culinarias, la mayoría de los vendedores del interior y el exterior del mercado no ofrecen productos alimenticios: si se incluye a los comerciantes con puestos permanentes dentro de la nave sur del mercado, sólo 14.4% de ellos (26 de 182) participa en el negocio de los productos alimenticios. La mayoría de los vendedores (99 de 182) ofrece materiales gráficos y joyería, pero aproximadamente 25% (40 de 182) vende mercancías importadas, principalmente productos que no sólo tienen una función de uso sino también un valor cultural. Esos productos van desde flautas, muñecas y suéteres peruanos hasta cerámica tunecina, pasando por artículos religiosos etíopes, tallas en madera del África occidental y keniatas, textiles de India y telas de seda chinas. Un poco más de 50% de esos vendedores son inmigrantes (22 de 40) y el resto son principalmente estadunidenses blancos.

A partir de las observaciones y las entrevistas, se hizo evidente una línea divisoria entre los vendedores estadunidenses blancos que ofrecían al

menudeo objetos culturales de otros pueblos y los vendedores inmigrantes que solían ofrecer objetos culturales vinculados con su país de origen; sin embargo, los estadunidenses insistieron en que no comercializaban la cultura simplemente por obtener una ganancia material y los inmigrantes mostraron poca preocupación, o ninguna, por ganarse la vida mediante la comercialización, en realidad, de sí mismos. En efecto, un tema común entre los vendedores estadunidenses de cultura era su vínculo personal con lo que vendían: mientras que algunos se consideraban artistas y otros activistas, pocos se veían a sí mismos como negociantes.

Anna, quien se describió como artista textil y viajó a India por primera vez en 1998 para visitar a su hermana, que estaba trabajando en un proyecto de generación de ingresos rurales, comentó: “Enseñé tejido durante dos meses. Me encantaba y quería participar”. Durante los últimos 10 años ha desarrollado un exitoso negocio de productos textiles en el mercado, vendiendo bolsos de mano, manteles, blusas y otros artículos del proyecto de generación de ingresos para las mujeres de India, así como de una compañía de Bali, a la que describió vagamente como “un taller de comercio propiedad de occidentales”.

Anna, autodidacta en el negocio de las importaciones y las ventas, empezó con un negocio pequeño, con visitas a India, de donde regresaba con productos textiles en la maleta. Después de un año pasó al envío de paquetes por avión y, finalmente, por barco, momento en el que tuvo que hacer frente al laberinto de normas burocráticas sobre las importaciones en la aduana del puerto de Baltimore. Sin poder pagar a un agente aduanal, primero pasó varios días abriéndose paso entre los formularios y las inspecciones, ayudada a veces de manera informal por algunos funcionarios comprensivos. Ahora recibe varios embarques cada año y está expandiéndose a varios mercados callejeros regionales más.

Todo lo que vende cuenta con etiquetas y marca, lo que pone de relieve la naturaleza social de su estrategia de comercialización: “Me gusta que mis productos se vendan por sí mismos [...] cuando [mis clientes] ven que los productos fueron hechos por personas, eso cuenta mucho [...] Los clientes son cuidadosos respecto a las cosas en las que gastan su dinero. Si sus dólares pueden significar una diferencia, ésa será su elección”. Afirmó que, en realidad, la base de la producción de sus mercancías era lo que la diferenciaba de otros vendedores, pues relacionaba sus prácticas con todo, desde su bienestar espiritual hasta las cuestiones de los derechos de las mujeres y la difícil situación del Tíbet:

Es muy, muy importante para mí que mi negocio sea un comercio justo, emocional, psicológica y espiritualmente [...] Hay muchos, muchos clientes que piensan de la misma manera. Debido a la cuestión de China y el Tíbet, realmente trato de no comprar cosas de China. Si hubiese un grupo de comercio justo que estuviese ayudando a las mujeres [en China], lo consideraría, pero creo que un mayor número de negociantes necesitan considerar el impacto social y espiritual de lo que venden [...] Estoy por un Tíbet libre y apoyo al Dalai Lama; sin embargo, lo difícil es que muchas de las mercancías que vendo provienen de China.

Para Anna, vender productos textiles indios y balineses en la calle era mucho más que un medio para ganarse la vida. Rechazaba explícitamente la etiqueta de vendedora callejera; antes bien, se consideraba una artista y una mediadora sociocultural, lo que permitía que sus clientes se relacionaran con la vida de las mujeres indias rurales, las balinesas no identificadas, pero supuestamente bien pagadas, y el movimiento tibetano por la independencia. En ese contexto, lo real y lo falso no tenían nada qué ver con la calidad tangible de sus mercancías, sino con su cualidad de objetos culturales con valor social.

Otro estadunidense, Carson, que también se identificó como artista, pero sin interés en el comercio justo ni en el espíritu empresarial social, vendía alfombras turcas hechas a mano diseñadas por él que costaban cientos y, en algunos casos, miles de dólares. Unos años después de haber obtenido el certificado de secundaria, encontró trabajo en una aerolínea como vendedor de boletos: su beneficio más lucrativo eran los viajes baratos en avión. Carson comentó lo siguiente: “Volaba a Londres y a Ámsterdam para asistir a los conciertos. Detestaba el trabajo, pero los viajes eran grandiosos”. En 1999 voló a Turquía para ver un eclipse; vio una oportunidad de hacer negocios y empezó a realizar varios viajes cada año. Y en cada ocasión, regresaba con mercancías para comercializarlas: “Ya sólo viajaba allá [a Turquía] y empecé a comprar cosas pequeñas. Al principio, llevaba las cosas conmigo en el avión y luego empecé a enviar los paquetes”. Comenzó con bufandas de lana y joyería, y más tarde cambió a las alfombras, primero con los vendedores mayoristas de Estambul y, finalmente, con los aldeanos que fabricaban las alfombras. A diferencia de Anna, no tenía interés alguno en valerse de su trabajo de vendedor para intervenir en el cambio económico y social; antes bien, pensaba en el relativismo del valor basado en la confianza:

Mire, he estado tratando con las mismas personas desde hace más de siete años [...] Quizás ellas tengan valores diferentes de los míos, pero hemos llegado a la conclusión de que la honestidad es importante. Soy honesto con la gente porque creo que es mejor para los negocios. Depende de lo que se desee hacer. Si quiere vender joyería y obtiene cosas diferentes de distintos proveedores, no está buscando establecer una relación de largo tiempo [...] A mí me interesa más encontrar personas que puedan hacer un trabajo de calidad y puedan hacerlo para mí durante mucho tiempo.

En otras palabras, buscaba establecer lazos sociales y generar una confianza recíproca, no como un medio para llevar a cabo una transformación del valor social o económico de los aldeanos con los que hacía negocios, sino porque eso era realmente bueno para su negocio:

Aquí es diferente. No es una sociedad contractual lo que se establece; uno no necesariamente trata de la misma manera como lo haría aquí. Una gran parte de lo que hago se basa sólo en conocer a las personas y decidir si confío en ellas; hay confianza en ambas partes. Tienen que saber que soy confiable y que voy a enviarles su dinero cuando me otorgan crédito.

Carson, al igual que Anna, Tom (que comerciaba con bolsos de mano vietnamitas) y Lilly (que vendía suéteres y productos textiles peruanos),

insistía en que viajar al lugar de producción de manera regular era fundamental; pero mientras que para Carson, eso tenía que ver con el control de calidad, para los otros se trataba de relaciones sociales o, como lo expresó Lilly, para “recargar mis baterías”; porque ellos no se consideraban vendedores callejeros (“personas que venden perros calientes y porquerías como ésas; yo vendo arte”, me explicó un vendedor del mercado) ni como negociantes, ya que el viaje a esas otras regiones culturales era fundamental para su identidad como artistas o activistas sociales. Como se analiza más adelante, esa actitud contrasta marcadamente con la de los vendedores inmigrantes, que no pueden o no quieren gastar sus ingresos en viajes innecesarios.

Finalmente, la mayoría de esos vendedores estadunidenses de objetos culturales hacía la distinción entre los productos culturales artísticos y lo que un vendedor desechaba como “ventas de contenedor”, las cuales definió como “cosas que no tienen relación con las personas o cosas producidas en serie”. En su opinión, la comercialización de los productos culturales fabricados en serie no sólo era una amenaza para la cultura de los lugares de procedencia de esos objetos sino, igualmente importante, para la “comunidad artística” del Eastern Market.

Mónica, una artesana de joyería, me explicó: “Éste podría ser un lugar para la gente que está harta de que el cliente sea un blanco. La administración sólo tiene que ser más selectiva. Ahora no es un gran mercado, pero podría serlo”. Gina, que vendía productos textiles, que anunciaba como productos de un colectivo de mujeres de Perú, se quejaba de lo que ella llamaba la “toma [del mercado] por los chinos”. Era una queja que también expresaban fotógrafos y joyeros, vendedores que no sólo se referían con ella al aumento de vendedores chinos de todos los tipos de productos sino también al incremento de mercancías chinas, lo cual consideraban no sólo una amenaza para sus ventas sino también para la autenticidad y los propósitos del mercado. Entre los vendedores circulaban historias sobre ejemplos particularmente atroces: Kevin, un hombre que llegó de Nueva York procedente de Hong Kong, apareció en el mercado dos años antes y empezó a vender perlas a precios que perjudicaban a los otros vendedores de perlas; Tony, un inmigrante chino de Maryland que vendía grabados en blanco y negro de escenas turísticas típicas de Washington, a precios tan bajos que representaban una amenaza para los fotógrafos establecidos en ese nicho desde hacía mucho tiempo, y los Chen, una pareja local chino-estadunidense que vendía una indefinida variedad de monederos, aretes y otras chucherías chinas baratas. Pero las historias más comunes relataban lo que había pasado con el mercado de bufandas y chales después de que “llegaron los chinos”, como lo expresó un vendedor.

¿Q UIÉN, ENTONCES, VENDE COSAS REALES ?

Para subrayar su punto de vista, Chun Mei Li señaló:

Las cosas de 10 dólares que venden esas personas no son de materiales naturales. Las que yo vendía eran de lana fina pura, de buena calidad. Tenían unos diseños con flores o diseños chinos, todo de buena calidad. Antes, cuando [los otros] empezaron a vender barato, no me importaba.

Podía vender una pieza por 30 o 35 dólares, de un color liso tal vez por 28 o 25 dólares, lo que estaba bien [...] pero, cuando esos otros empezaron a vender sus cosas por menos, realmente me perjudicaron.

Chun ya no vendía en el mercado: después de varios años de ganarse la vida como vendedora de bufandas y chales, fue expulsada del negocio por una oleada de otras vendedoras (de las que sólo dos eran chinas) que habían provocado que redujera sus precios: entre 2004 y 2009, el precio de mercado de una bufanda de pashmina "auténtica" hecha en China, había caído de entre 25 y 35 dólares a 10 dólares y, en algunos casos, incluso a ocho dólares. Desde el punto de vista de un economista, "el mercado" había trabajado y generado un precio al menudeo realista, pero, desde el punto de vista de Chun, la había destruido.

Chun no había ido a los Estados Unidos a vender productos textiles en un mercado callejero, sino a estudiar una maestría en políticas públicas en una importante universidad estatal de la región central de ese país. Después de titularse, aprovechó las ventajas que le ofrecía la reglamentación sobre las visas, que le permitían trabajar durante un año en los Estados Unidos con propósitos de práctica. Después de hacerlo, como muchos otros en su situación, permaneció en el país más tiempo del permitido por su visa con la esperanza de encontrar un empleo profesional en una compañía que la apoyara para obtener su permiso de residencia y trabajo. La selección más estricta de los inmigrantes potenciales establecida a partir de 2001, combinada con el descenso de la economía y el pobre manejo del inglés de Chun, echó por tierra sus esperanzas y la condujo al Eastern Market. Una amiga le presentó a otra mujer china que vendía artículos laqueados y decidió dedicarse a los negocios. Cuando le pregunté por qué había elegido la venta de bufandas, su respuesta fue muy franca: su compra y su envío de China a los Estados Unidos eran muy baratos y podían generarle una ganancia decente. Me explicó:

Pasaba mucho tiempo en línea, revisando las fotografías, hablando por teléfono o enviando correos electrónicos, negociando. Después buscaba una empresa de paquetería y hacía que me enviaran todo por avión. Todo lo que pese menos de 25 kilos puede enviarse como "de uso personal" y la aduana lo deja pasar.

Sabía con precisión cuánto pesaba cada bufanda (las de menor calidad, 180 gramos cada una, las de mejor calidad, 240 gramos y las de baja calidad, 120 gramos) y, por lo tanto, sabía cuántas piezas por kilogramo podía hacerse enviar. Comentó que sus costos de envío promediaban entre uno y dos dólares por bufanda, dependiendo del peso. Y cuando los negocios iban bien, podía ganar hasta 25 dólares por cada bufanda que vendía; pero ya no era así pues, se quejó, "los vendedores chinos lo arruinan todo".

Ahora bien, la queja de Chun era muy diferente de la de Anna, quien creía que la mayor disponibilidad de importaciones chinas baratas en el mercado reducía la calidad global de la experiencia comercial. Para Chun, la calidad comercial, la autenticidad cultural o los salarios justos para los trabajadores de la producción carecían de importancia; en cuanto extranjera que conocía poco y parecía importarle menos la historia del Eastern Market, o los

debates sobre su dirección futura, veía el mercado literalmente como un mercado más, en el sentido económico abstracto (un lugar donde los extranjeros se reúnen para comprar y vender mercancías) y no como un aspecto clave de su identidad ni como un espacio social. Había vendido bufandas de pashmina falsas y bufandas de seda de calidad dudosa porque era su manera de ganarse la vida (dejó claro que, si pudiera encontrar un empleo de oficina como inmigrante legal, lo tomaría inmediatamente). En lo que respecta a los estadunidenses que se dedicaban a las ventas, no para ganarse la vida sino por razones distintas, era algo que la dejaba perpleja:

Antes había aquí un tipo negro que siempre estaba aprendiendo chino, por lo que decidió vender algo de China; pero hizo algo realmente tonto: trató de transportar todo él mismo. Y no se puede llevar mucho [en un avión comercial]; sólo dos cajas. Hay que calcular. A mí no me importa pagar el envío caro, porque ni siquiera tengo que salir de mi casa. Me quedo en casa y hago mi pedido en línea y pago con mi cuenta de cheques en China. Así, ni siquiera tengo que ir a China.

Kumar, que había sido residente legal en los Estados Unidos durante más de 10 años, se molestó por mis preguntas sobre su ocupación. Lo que a mí me hacía pensar en una gran variedad de preguntas (un indio del sudeste de Asia que se ganaba la vida vendiendo bolsos de mano de piel de imitación que compraba a un proveedor colombiano) para él era sólo un negocio. Como para los musulmanes del África occidental, que vendían cintas pornográficas y otros productos de imitación en las calles de Nueva York, a los que describe Paul Stoller (2002), para Kumar, el dinero “no tiene olor”. Él no vendía copias, sino lo que llamaba “réplicas”: el hecho de que sus bolsos de mano fueran fabricados con piel no le preocupaba (“Yo no mato a la maldita vaca”) ni tenía interés por la cultura. Desde su punto de vista, trabajaba duro, no sólo en el Eastern Market, sino en un circuito anual de grandes exposiciones comerciales en Nueva York, Chicago, Las Vegas y Nashville. Además de su proveedor colombiano, recientemente se había interesado en China y estaba planeando un viaje a Shénzhen para buscar un productor que le ofreciera precios más bajos. En lo concerniente al comercio justo, resumió su punto de vista en unas cuantas palabras: “Son tonterías, viejo. Me preocupa el comercio justo para mí”.

LA VENTA DE S HANGRI -L A

La fantasía romántica del Tíbet que cautiva a muchas élites de clase media y alta de los Estados Unidos y a una gran parte de Europa ha sido bien documentada y analizada por los antropólogos y otros investigadores (Bishop, 1989; López, 1998, y Dodin y Rather, 2001). Con la ayuda de unas astutas relaciones públicas por parte del gobierno tibetano en el exilio y los receptivos productores de películas de Hollywood, la mítica tierra de Shangri-La sigue prosperando, a pesar del hecho de que el propio Tíbet se convirtió, en los años recientes, en un popular destino turístico, no de los europeos o los estadunidenses, sino de los chinos de la etnia han.

“Shangri-La” funciona como un poderoso indicador de una particular visión del mundo que combina el humanismo liberal con una forma disimulada de budismo tibetano atractiva, no para “Occidente” ni para los “occidentales”

en general, sino para ciertas clases socioeconómicas específicas (Frechette, 2002); en otras palabras, antes bien que ser un elíxir para aliviar los problemas del mundo moderno (occidental), Shangri-La, en la forma del Tíbet, los tibetanos y el budismo tibetano, es el dominio de una clase transnacional de humanistas liberales de ideas afines que esperan de ella una perspectiva más acorde con la rica zona noroccidental de Manhattan que con una comunidad monástica de la altiplanicie tibetana. Asimismo, Shangri-La funciona como un mercado de consumo que connota precisamente esa visión del mundo humanista liberal. Ese indicador material del Tíbet, que adopta la forma de joyas, objetos religiosos, imágenes budistas y prendas de vestir, se vende y se compra en mercados como el Eastern Market.

Jamyang llegó de Nepal a los Estados Unidos casi 20 años antes y había sido residente legal en ese país durante mucho tiempo. Después de trabajar como gerente de embarques para una compañía de transporte de mercancías durante 10 años, se dedicó a los negocios como importador de toda clase de artículos tibetanos y durante los últimos ocho años había vendido sus mercancías en el Eastern Market. No era tibetano, sino newarí, el grupo étnico predominante en el valle Katmandú de Nepal, y su padre había sido comerciante en Katmandú, especializado en la tinta de oro que se usaba en las pinturas religiosas indias y budistas. Gracias a sus relaciones familiares, Jamyang desarrolló su negocio de importaciones y era el proveedor de casi 700 vendedores al menudeo de mercancías tibetanas en todo los Estados Unidos, además de que también las vendía en el Eastern Market. En realidad, ninguno de sus productos era producido en el Tíbet; todo se hacía en Nepal.

Jamyang afirmaba que no compraba al mayoreo en Katmandú, como hacían otros importadores. Me explicó: “Yo siempre hago los diseños. Sé lo que desean los estadunidenses”. Había aprendido rápidamente que lo que mejor se vendía eran los productos (principalmente telas estampadas, banderas de oración y joyería) que diseñaba con base en lo que sus clientes no tibetanos deseaban del “Tíbet”, no los objetos religiosos y culturales tibetanos verdaderos. Su éxito llevó al auge de su negocio, por lo que solía importar de tres a cuatro toneladas métricas de mercancías todos los años.

Jamyang había pensado importar directamente del Tíbet, pero nunca pudo conseguir una visa de China que le permitiera investigar las oportunidades para hacerlo. En cuanto a comprar productos de India, rechazó la idea con base en las cuestiones de calidad y costo:

La producción es mucho más barata en India [que en Katmandú], pero el trabajo de artesanía en Nepal es mucho mejor que en India. La mayoría de las estatuillas, los cilindros de oración y todo ese tipo de cosas las hacen los newaríes. Y allí es donde también tengo mis conexiones.

En lo que respecta al aspecto social de las ventas, Jamyang no se hacía ilusiones; según me dijo: “Venir aquí todos los fines de semana, poner el puesto, estar aquí de pie todo el día y guardar todo al final del día... Ya estoy harto de todo eso. Si pudiera encontrar a alguien en quien pudiera confiar para hacerse cargo, lo haría”.

LAS ESTRATEGIAS DE AUTENTICIDAD

En el caso de los vendedores que ofrecen mercancías importadas, las intenciones difieren entre los vendedores estadunidenses (blancos) y los vendedores inmigrantes. Desde la perspectiva de la mayoría de los comerciantes estadunidenses, la durabilidad, la sostenibilidad y las prácticas de comercio justo (o, idealmente, una combinación de esas cualidades) caracterizaban los objetos que vendían con un propósito más allá de su mera utilidad: una alfombra no sólo debía cubrir el piso, sino estar hecha con materiales naturales, durar más que una vida y ser confeccionada a mano por artesanos bien pagados; un mantel no sólo debía verse bonito, sentirse suave y ser lavable, sino servir para apoyar los derechos de las mujeres o la educación de las jóvenes o el movimiento por la independencia del Tíbet. Esas personas no se veían sólo como vendedores, porque no creían que únicamente ofrecían productos importados en un mercado, sino que se identificaban como artistas, educadores y activistas, y lo que vendían era una postura política que defendía el cambio social como aspecto fundamental del intercambio económico y adoptaban la retórica transformadora de las ideologías neoliberales, como el microcrédito. Su mensaje era directo: mediante el tipo de consumo adecuado, la gente podía apoyar el arte y los movimientos sociales, y ser “buena”.

En cambio, muchos vendedores inmigrantes se concentraban en obtener ganancias, en lo barato que podían vender sus mercancías y en el tipo de objetos que deseaban los estadunidenses. Kumar vendía bolsos de mano de piel hechos en Colombia, porque tenía relaciones allí y los costos de producción eran bajos, y no se interesaba por los derechos de los trabajadores ni por los efectos secundarios del proceso productivo; en lugar de ello, hacía énfasis en los precios bajos, en la buena calidad y en la posición social que implicaban sus “réplicas”. Chun conocía el peso exacto y los costos de envío de los diferentes tipos de productos de pashmina falsos, mientras que el matrimonio Chen ya sólo vendía pequeños monederos y había dejado de comerciar con perlas y bufandas de calidad dudosa, porque los monederos le generaban mayores ganancias.

Algunos vendedores inmigrantes disfrutaban de una ventaja comparativa sobre los comerciantes estadunidenses gracias a su habilidad para comercializarse a sí mismos como parte de sus productos. Como lo explicó Plattner (1982 y 1996), existe una paradoja de los precios en las situaciones en que los consumidores carecen de conocimientos e información suficientes para juzgar el valor de los objetos. Debido a esa falta de información, los precios constituyen un método común para determinar la calidad, lo cual significa que la reducción de dichos precios puede llegar a dañar las ventas, no incrementarlas. En el Eastern Market, un vendedor de joyería se hallaba en un dilema debido precisamente a esa razón: a medida que el número de vendedores que ofrecían joyería aumentaba en los años anteriores al incendio de 2007, los precios descendían, lo cual afectaba las ventas de los comerciantes de joyería de mayor calidad, porque muchos clientes no tenían los conocimientos suficientes para distinguir la plata real del metal blanco o plateado y, por lo tanto, tenían que depender del precio como un indicador de la autenticidad y la calidad de un objeto. Nakhon, originario de Phuket, el centro turístico marítimo tailandés, se las arregló para proteger su

participación en el mercado mediante la comercialización de sí mismo como la imagen de miembro de una vaga “tribu serrana” de tais (algo que no era), de manera muy similar a como Jamyang se hacía pasar estratégicamente como tibetano. Lo irónico es que, desde la perspectiva de muchos tais de clase media, no se parecía a ellos en absoluto, debido a su larga cabellera, sus tatuajes y la camiseta con Bob Marley que usaba, sino que, antes bien, se parecía más a un beach boy extranjero de moral dudosa. Sin embargo, eso no evitaba que sus clientes estadunidenses del mercado le compraran, porque era “el tipo de la joyería tai”.

Esas circunstancias generaban un dilema para algunos consumidores: ¿compra uno un mantel importado a un vendedor estadunidense que promete justicia social y el fomento de la creatividad o le compra a un “verdadero” vendedor indio, tai o javanés, que ofrece una forma diferente de autenticidad, autenticidad que vincula al objeto material con el vendedor y con su pretendido lugar de origen?

En resumen, cuando los vendedores al menudeo tuvieron que hacer frente al plan de la administración destinado a retirar de ese mercado a los vendedores que no fuesen artistas o granjeros, sus reacciones fueron diferentes: algunos importadores estadunidenses buscaron transformar las transacciones comerciales en un indicador de valor moral, mientras que otros se redefinieron, no como vendedores al menudeo, sino como artistas. Por su parte, los vendedores inmigrantes adoptaron estratégicamente la imagen cultural modelada para ellos por su base de clientes, ya fuese como tibetanos en el exilio, rastafaris del Tercer Mundo o indígenas peruanos, interpretación de sí mismos que les ayudaba a vender sus productos.

CONCLUSIÓN

Como lo demostró Judith Butler (1997), la identidad surge de la interpretación; en otras palabras, la gente interpreta su identidad, en un sentido productivo, mediante el recurso a una gama de cuadros de un guión que constituyen tanto una normativa predominante como unas prácticas no normativas aceptadas de manera implícita. Butler argumenta que eso demuestra que no existe una identidad pura original o completamente desarrollada bajo la superficie: lo que interpretamos no es “nuestro verdadero yo”, sino un yo siempre incipiente y contingente.

Todos los mercados callejeros funcionan en gran medida de la misma manera. El “carácter” y el “color” de un sitio como el Eastern Market puestos de relieve en las guías y por los visitantes no existen con independencia de la comunidad de vendedores que da forma a cada mañana de un fin de semana. En realidad, el mercado no existe como entidad separada de su manifestación física. Resulta útil distinguir entre el Eastern Market físico (el edificio concreto, el área al aire libre para los granjeros, la plaza norte y el paisaje callejero) y el Eastern Market social (el evento social de fin de semana). El evento social cada vez está más asociado con los planes burocráticos con los que se busca gestionar el funcionamiento del mercado y lo que se puede considerar un producto legítimo y, por lo tanto, qué tipo de clientes frecuentan ese espacio. Granjeros, artistas y artesanos locales son bienvenidos en ese espacio público renovado, mientras que los

vendedores al menudeo, en especial los que venden mercancías que llegan al mercado a través de las cadenas de suministro de la globalización desde abajo, no lo son.

La transformación de un mercado que en gran medida no está regulado y que está lleno de vendedores que ofrecen de todo, desde material gráfico y joyería hasta muebles y prendas de vestir de época, pasando por una gran variedad de importaciones baratas, en un mercado supuestamente centrado en la comunidad local, ha sido bien recibida por los activistas ricos del vecindario, que reclaman la propiedad del Eastern Market; pero su visión de un mercado restaurado del vecindario donde se expendan productos alimenticios locales y material gráfico de calidad es, en el mejor de los casos, una ficción conveniente: el deseo de algo que históricamente nunca ha existido. Asimismo, es una reacción ambivalente a un proceso de globalización desde el ámbito de la calle, encabezado no por un movimiento nativista conservador sino, antes bien, surgido de un grupo de élites urbanas muy privilegiadas y cosmopolitas. Ese caso ilustra las tensiones subterráneas en el seno de un movimiento antiglobalización supuestamente mundial, en especial los diferentes objetivos de unas personas privilegiadas situadas en el centro del sistema mundial de comercio y de unos ciudadanos de zonas más marginales. Si bien es cierto que para las primeras la resistencia a las fuerzas mundiales significa proteger y dar preferencia a un concepto abstracto de lo “local”, para las segundas, en especial para los comerciantes de la “globalización desde abajo”, el objetivo es contar con un lugar en ese mundo; el resto, para citar a Kumar, “son tonterías”.

Lo irónico es que la reinvención del Eastern Market como un espacio limpio, de artistas, granjeros y comerciantes del vecindario apropiadamente acreditados, no ha llevado a la desaparición de lo que ese mercado fue hasta 2008: un mercado callejero caótico, escasamente regulado y con poca presencia gubernamental; un mercado que cruzó al otro lado de la calle del Eastern Market hasta el espacio de estacionamiento de una escuela secundaria clausurada. En ese sitio público alternativo los vendedores que manejaron y sostuvieron el Eastern Market durante la mayor parte de los últimos 30 años han sobrevivido eludiendo la supervisión del Departamento de Servicios de Bienes Raíces (DRES), gracias a que su casero es el Departamento de Educación de la ciudad, custodio de la escuela secundaria clausurada.

Antes que ser un espacio contrario a la hegemonía, ese mercado satélite se caracteriza más adecuadamente por ser un lugar no hegemónico en el que los vendedores se la pasan haciendo negocios en la realidad cotidiana de la globalización (Ribeiro, 2009). Y también es un mercado muy abarrotado debido principalmente a que muchas personas que visitan el Eastern Market los fines de semana no son residentes de Capitol Hill que compran verduras frescas y objetos artísticos finos, sino turistas y otras personas que buscan una variedad indefinida de productos de todo el mundo que ofrecen unos vendedores que hacen juego con esos productos.

Lejos de proclamar su localismo, los administradores de ese mercado ponen en primer plano la base mundial de ese sitio y afirman que cuentan con vendedores de los cinco continentes. En su página Web, declaran: “Aunque

no es el más grande, se puede afirmar que es uno de los más diversos de la nación. El Mercado de Pulgas ofrece artes, artesanías, antigüedades, objetos de colección e importaciones de todo el mundo" (The Flea Market at Eastern Market, 2010).

Ahora bien, aun cuando el espacio contingente del mercado ha florecido desde 2008, los vendedores del "auténtico" Eastern Market se quejan del descenso de sus ventas; sin embargo, lo anterior no es resultado de una afluencia repentina de vendedores chinos, sino, antes bien, de los planes de la administración que tienen como propósito eliminar las importaciones y los productos que no califican como arte o como productos alimenticios "locales". En oposición al modelo de mercado que los activistas de la comunidad y los administradores del mercado tienen en común, la "autenticidad" no se puede reducir a un naturalismo irreflexivo como el expresado en los productos alimenticios "locales" ni a juicios estéticos sobre calidad alta o calidad baja, ni "arte" contra "cachivaches".

No resulta evidente cuánto tiempo pueda sobrevivir ese mercado satélite ya que el contrato de arrendamiento de los organizadores expiraría en 2012. Después de esa fecha, dependiendo del grado en que el mercado de bienes raíces local se haya recuperado de la actual recesión, el estacionamiento de la antigua escuela donde se instala el mercado de pulgas bien podría ser vendido a promotores inmobiliarios privados; por lo tanto, se pondría fin así, probablemente, a la historia de un Eastern Market orgánico y se establecería en su lugar un mercado histórico cuidadosamente organizado, adecuado para las élites privilegiadas del barrio Capitol Hill de la ciudad de Washington.

BIBLIOGRAFÍA

Alkon, A. (2008), "Paradise or Pavement: The Social Constructions of the Environment in Two Urban Farmers' Markets and their Implications for Environmental Justice and Sustainability", Local Environment , 13(3), pp. 271-289.

Bishop, P. (1989), The Myth of Shangri-La: Tibet, Travel Writing, and the Western Creation of Sacred Landscape , University of California Press, Berkeley.

Boyer, M. (1995), "The Great Frame-Up: Fantastic Appearance in Contemporary Spatial Politics", en H. Limen y D. Perry (coords.), Spatial Practices , Sage, Londres, pp. 81-109.

Brown, A. (2001), "Counting Farmers Markets", Geographical Review , 91(4), pp. 655-674.

Butler, J. (1997), The Psychic Life of Power: Theories in Subjection , Stanford University Press, Stanford.

District of Columbia, Department of Real Estate Services (2010), "Eastern Market: Food, Flowers, Arts & Crafts"; http://www.easternmarket-dc.org/default.asp?ContentID=3 (consultado el 17 de septiembre de 2010).

Dodin, T., y H. Rather (coords.) (2001), Imagining Tibet: Perceptions, Projections, and Fantasies , Wisdom Publications, Boston.

DuPuis, E. M., y D. Goodman (2005), “Should We Go ‘Home’ to Eat? Toward a Reflexive Politics of Localism”, Journal of Rural Studies , 21, pp. 359-371.

Esteva, G. (1987), “Regenerating People’s Space”, Alternatives , 12(1), pp. 125-152.

Ferguson, J. (2006) Global Shadows: Africa in the Neoliberal World Order , Duke University Press, Durham y Londres.

Frechette, A. (2002), Tibetans in Nepal: The Dynamics of International Assistance among a Community in Exile , Berghahn Books, Nueva York.

Gillespie, G., D. Hilchey, C. Hinrichs y G. Freensta (2007), “Farmers’ Markets as Keystones in Rebuilding Local and Regional Food Systems”, en C. Hinrichs y T. Lyson (coords.), Remaking the North American Food System , University of Nebraska Press, Lincoln, pp. 65-83.

Goodale, M. (2009), Surrendering to Utopia: An Anthropology of Human Rights , Stanford University Press, Stanford.

Guthman, J. (2003), “East Food/Organic Food: Reflexive Tastes and the Making of ‘Yuppie Chow’”, Social & Cultural Geography , 4(1), pp. 45-58.

Korton, D. (2006), Getting to the 21st Century: Voluntary Action and the Global Agenda , Kumarian Press.

López, D. (1998), Prisoners of Shangri-La: Tibetan Buddhism and the West , University of Chicago Press, Chicago.

Mathews, G. (2007), “Chungking Mansions: A Center of ‘Low-End Globalization’”, Ethnology , XLVI (2), pp. 169-183.

Plattner, S. (1982), “Economic Decision-Making in a Public Marketplace”, American Ethnologist , 9(2), pp. 399-420.

——— (1996), High Art Down Home: An Economic Ethnography of a Local Art Market , University of Chicago Press, Chicago.

Pyle, J. (1971), “Farmers’ Markets in the United States: Functional Anachronisms”, Geographical Review , 61(2), pp. 167-197.

Ribeiro, G. L. (2006), “Economic Globalization from Below”, Etnografica , X(2), pp. 233-249.

——— (2009), “Non-Hegemonic Globalizations: Alter-native Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9(3), pp. 297-329.

Seyfang, G. (2008), “Avoiding Asda? Exploring Consumer Motivations in Local Organic Food Networks”, Local Environment , 13(3), pp. 87-101.

Stoller, P. (2002), Money Has No Smell: The Africanization of New York City , University of Chicago Press, Chicago.

Tangires, H. (2004), Public Markets and Civic Culture in Nineteenth Century America , Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Tehranian, K. (1995), Modernity, Space and Power: The American City in Discourse and Practice , Hampton Press, Cresskill.

The Flea Market at Eastern Market (2010), http://www.easternmarket.net (consultado el 17 de septiembre de 2010).

Washington D. C. City Council (1999), “Eastern Market Real Property Asset Management and Outdoor Vending Act of 1998”, DC Law 12-22 (8), Section 2.3-9, aprobada el 16 de abril.

Wemple, E., y V. Bauzá (1996), “Food Fight: The Battle over Eastern Market has Capitol Hill Preservationists Running on Autopilot”, Washington City Paper , 28 de junio; http://www.washingtoncitypaper.com/articles/10637/food-fight-the-battle-over-eastern-market-has-capirol-hill-preservationists-running-on-autopilot (consultado el 11 de septiembre de 2010).

XII. LA POLÍTICA LOCAL Y LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Los líderes de los vendedores ambulantes de las calles del centro histórico de la Ciudad de México

CARLOS A LBA V EGA

INTRODUCCIÓN

El 6 de septiembre de 1996 el periódico The New York Times informó de la muerte de Guillermina Rico, vendedora ambulante de limones en la Ciudad de México, a los 63 años de edad; pero no se trataba de una vendedora ordinaria:

Se abrió paso a la riqueza y el poder como lideresa de una maquinaria política que forjó con las bases de los vendedores ambulantes de la Ciudad de México [...] En sus 40 años de carrera, la señora Rico dirigió a los miles de vendedores ambulantes de los mercados a través de sus ciclos de guerra y paz callejeras con los sucesivos regentes de la ciudad, que repetidamente buscaron limpiar las calles de los comerciantes informales que impedían el paso en las aceras frente a los comercios que pagaban impuestos [Dillon, 1996].

El obituario menciona las muestras de dolor que siguieron a su muerte y las 2 000 personas que caminaron cinco kilómetros acompañando su ataúd, desde el centro de la ciudad hasta el cementerio. También menciona que la oficina de la señora Rico estaba llena de fotografías de sus reuniones con regentes, jefes de la policía y senadores e incluso una con el presidente mexicano. En realidad, en el momento de su muerte, era una mujer inmensamente poderosa como secretaria general de la Unión Cívica de Vendedores Ambulantes de la Antigua Merced. Según Dillon: “El mercado

central de la Ciudad de México [que la señora Rico organizaba y representaba] es hoy uno de los mercados más grandes del mundo de venta de mercancías de contrabando" (Dillon, 1996). La zona antes representada por la señora Rico es el meollo de la investigación que presento en este capítulo.



FOTOGRAFÍA XII.1 . Vendedores ambulantes de la Ciudad de México acompañan el féretro de Guillermina Rico en la calzada de la Viga, 5 de septiembre de 1996. (Fotografía de Carlos Mamahua, reproducida con su autorización.)

La Ciudad de México tiene una de las concentraciones de vendedores ambulantes más numerosas del mundo (Monnet y Bonnafé, 2005). Nadie sabe con exactitud cuántos vendedores ambulantes hay en la ciudad; las estimaciones varían de 350 000 a 500 000. Según la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del INEGI , en el primer trimestre de 2013 había un total de 426 228 vendedores amulantes, de los cuales 246 890 eran mujeres y 176 352 hombres. En el centro de la ciudad hay al menos 20 000 —cifra que, en ciertas épocas del año, puede llegar a duplicarse—, la mayoría de ellos representados anteriormente por la señora Rico. Esos comerciantes venden productos de la economía formal, como las tarjetas para el uso de teléfonos portátiles de Telmex, compañía propiedad de Carlos Slim, el empresario mexicano considerado uno de los hombres más ricos del mundo, y productos alimenticios de grandes compañías, como Bimbo, así como mercancías introducidas al país de contrabando y productos pirata, muchos de los cuales provienen de China: discos compactos (CD), discos de video (DVD), prendas de vestir, zapatos, entre muchos otros.

Esos vendedores ambulantes, establecidos en el corazón simbólico de la capital del país, contravienen cotidianamente muchas leyes (Cámara Nacional de Comercio, 1987, y Austin, 1994): impiden la circulación de vehículos en calles y encrucijadas; preparan y venden comida en la calle sin autorización de las autoridades sanitarias; no pagan la mayoría de los impuestos; venden mercancías de contrabando y pirata, y no están protegidos por la Ley Federal del Trabajo, lo cual significa que sus patrones no les garantizan el salario mínimo ni la seguridad social. En muchos casos,

roban la electricidad de la red de distribución y, en otros, dañan tanto los edificios públicos como los históricos. Desde 1993 el Distrito Federal cuenta con un reglamento que prohíbe la venta ambulante en lo que se denomina el Perímetro A del centro histórico. Pero, ¿cómo pueden esos comerciantes vender en lugares prohibidos y contravenir las leyes a plena luz del día? En este capítulo exploro esa situación desde la perspectiva de la dimensión política de la existencia y el desarrollo de la globalización desde abajo, con el propósito de determinar cuáles son las condiciones políticas que hacen posible que los comerciantes ambulantes ofrezcan las mercancías legales e ilegales que llegan al centro histórico de la Ciudad de México.

La globalización desde abajo ha sido analizada etnográfica y teóricamente por un buen número de investigadores (Tarrius, 2002; Portes, Guarnizo y Landolt, 2003; Ribeiro, 2007, y Mathews, 2011), pero su organización política en los diversos sitios donde tiene lugar no ha sido considerada con frecuencia. [1] Tras el frente aparentemente rebelde de la economía informal y la reducida intervención estatal, existe un sistema de normas políticas, culturales y sociales que sostienen y hacen posible las actividades comerciales (Tokman, 2007). En este capítulo, basado en 100 entrevistas exhaustivas con líderes de vendedores ambulantes y sus consejeros y con tenderos y vendedores ambulantes, y sustentado en dos encuestas llevadas a cabo entre 750 vendedores ambulantes, centro mi atención en las diferentes formas de organización política que han desarrollado esos vendedores del centro histórico de la Ciudad de México con el propósito de obtener, usar y distribuir el espacio público —el elemento central de las disputas entre sí— y en las mercancías que venden, tanto de origen legal como ilegal (Escobedo, 2006).

El comercio ambulante en el centro histórico de la Ciudad de México es un fenómeno centenario que, desde finales del siglo XX , ha adquirido importancia económica y social y generado un gran interés político. Debido a su número y a sus características, los vendedores ambulantes se han convertido en actores económicos y políticos importantes. A diferencia de los productores industriales informales que están dispersos y fragmentados y que por lo general no cuentan con representación política (Alba y Kruijt, 1994), los comerciantes ambulantes del Distrito Federal necesitan un alto grado de organización para defender sus intereses y llevar a cabo su trabajo, por lo que también centro mi atención en los líderes de las organizaciones de esos vendedores: quiénes son y cómo surgen y se desarrollan y qué funciones desempeñan en la economía y la política de la informalidad. Asimismo, examino el funcionamiento interno de sus organizaciones: los cambios y la continuidad que han experimentado en el contexto de la transición política que tuvo lugar en México en la década de 1990.

LOS VENDEDORES AMBULANTES DE LA C IUDAD DE M ÉXICO

Una de las principales características de los vendedores ambulantes es su versatilidad y su flexibilidad para adaptarse al cambio de productos. Un solo comerciante podría cambiar de mercancías 10 veces por año, dependiendo de la temporada y de la moda; pero también los orígenes de los productos cambian con el tiempo. Por lo general, los vendedores ambulantes ofrecen

tres categorías de productos: los elaborados en la economía de México, tanto “formal” como “informal”; los importados legalmente, y, en fin, los importados mediante el contrabando y la piratería, los cuales constituyen la mayor proporción de las mercancías. Larry Rubin, director de la Cámara Americana de Comercio de México, considera que el contrabando y la piratería caracterizan a “80% de las ventas de películas, 70% de las ventas de CD de música, 65% de las ventas de software , 50% del mercado de prendas de vestir, 30% de libros [...] 33% de las ventas al menudeo de bebidas alcohólicas y 30% de la venta de joyas” (Posada García, 2007).

Como lo demuestra la investigación de campo que llevé a cabo, la mayoría de las mercancías comercializadas en las calles pertenecen al circuito económico informal; de ellas, algunas son producidas en México, pero la gran mayoría es introducida de contrabando desde el extranjero. Las ventas callejeras florecieron en México mucho antes de que tuviera lugar la liberalización económica (Barbosa Cruz, 2008); sin embargo, la apertura del país a las mercancías extranjeras, a partir de mediados de la década de 1990, coincidió con la distribución de mercancías pirata y de contrabando en el mercado interno (Esquivel, 2008). Antes de esa época, muchos de esos productos eran manufacturados en México y, hasta el año 2000, las mercancías de contrabando provenían casi exclusivamente de los Estados Unidos, tanto en la forma de contrabando a pequeña escala —mercancías ocultas en las maletas o en el equipaje que en México reciben el nombre de fayuca (véase el capítulo VIII de Gauthier en este libro)— como en la de contrabando a gran escala —mercancías ocultas en contenedores—, que necesariamente requería la connivencia de la policía y de los agentes aduanales. Los fayuqueros solían comprar sus provisiones en muchas ciudades del sur de los Estados Unidos y, en el caso de los productos textiles, en el Distrito de la Moda (Fashion District) de Los Ángeles, en California (Alarcón, 2008, pp. 94-102). Al principio, los vendedores ambulantes viajaban frecuentemente en autobús a los Estados Unidos para comprar su fayuca, pero con el tiempo aparecieron los intermediarios mayoristas que entregaban las mercancías a los vendedores ambulantes en la Ciudad de México, sobre todo en Tepito, un barrio que funciona como un importante nodo de distribución (Alba Villalever, 2008); pero, progresivamente, la fayuca en maletas o el “contrabando hormiga” se convirtió en contrabando en contenedores.

Históricamente, los productos importados clandestinos han prosperado en México debido a que ofrecen una mayor variedad de mercancías, mejores precios y mejor calidad, en comparación con los productos nacionales protegidos; sin embargo, la naturaleza de las mercancías que transitan por los circuitos inferiores de la economía cambió con el siglo XXI. Por una parte, la entrada en vigor, en 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) eliminó progresivamente los impuestos sobre una gran variedad de mercancías elaboradas en los Estados Unidos y Canadá, por lo que los precios de los productos extranjeros cayeron en México y, como consecuencia, el contrabando se volvió obsoleto en gran medida, en particular la fayuca en maletas. Por otra parte, la reforma económica de China y la inclusión de ese país en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 orilló a que los productos originarios de China adquirieran una importancia cada vez mayor, no sólo en la

“globalización desde arriba”, sino también en la “globalización desde abajo”, es decir, en el comercio informal a través de cauces cuasilegales o ilegales. Las redes de distribución por tierra que se extendían a lo largo de un eje norte-sur y que fueron predominantes en México durante todo el siglo XX empezaron a ser complementadas por las redes de contrabando comercial transpacíficas a través de los puertos mexicanos o de los puertos intermediarios del sur de los Estados Unidos.

Algunos de los principales operadores de esa nueva forma de comercio de contrabando son los mismos que en épocas anteriores: “comerciantes formales e informales” mexicanos con experiencia en el comercio internacional (muchos de ellos originarios de Tepito) y funcionarios y empleados aduanales mexicanos. Los demás operadores se debilitaron, en especial los emigrantes mexicanos que habían sido los intermediarios en los Estados Unidos, y aparecieron nuevos actores, en especial los comerciantes asiáticos: los coreanos empezaron a llegar después de la crisis argentina de principios de la década de 2000, algunos con experiencia comercial adquirida en ese país, mientras que los chinos comenzaron a arribar en los últimos años del siglo XX . Esos dos grupos étnicos han alquilado o comprado locales en zonas de intenso comercio popular en el centro de la Ciudad de México, así como en Tepito, pero por lo general no venden mercancías al menudeo directamente en las calles; y empezaron a hacer negocios a pesar de que prácticamente no hablaban español, ayudados por los líderes de los vendedores ambulantes, a los que pagaban sus servicios. En el centro histórico de la Ciudad de México, según una informante asiática, hay casi 100 importadores chinos, de los cuales aproximadamente 70% son mujeres: importan sus productos de China y los distribuyen entre los vendedores ambulantes o los venden directamente a los comercios establecidos.



FOTOGRAFÍA XII.2 . Guillermina Rico, la principal lideresa de los vendedores ambulantes de la Ciudad de México en el siglo XX , y el “grupo de comadres” en una marcha. (Fotografía del Archivo de La Jornada, reproducida con su autorización.)

Los importadores chinos otorgan crédito a corto plazo a los pequeños comerciantes en la vía pública, algo que los proveedores mexicanos no hacen; además, han establecido varios esquemas de empresas chinas de importación en asociación con algunos comerciantes de Tepito. La lideresa más importante de los comerciantes ambulantes de Tepito, que dirige el Frente Metropolitano de Organizaciones Populares (FMOP), el cual comprende 28 organizaciones con unos 5 000 comerciantes en total, está asociada con la doctora Lan, una médica china que llegó hace 17 años a México y que, debido a que no pudo ejercer su profesión, decidió dedicarse al comercio: ahora es propietaria de seis tiendas de productos chinos importados, especializadas en bolsos de mano de mujer; lleva a cabo su proyecto con el apoyo de algunos empresarios chinos y su meta es llegar a ser una empresa de importación de productos legales y baratos de China que sean vendidos por los afiliados a la organización de vendedores ambulantes (Alba y Braig, 2012 y 2013).

Hoy en día, las tarjetas de presentación de algunos de los líderes de comerciantes de Tepito, como María Rosete, con frecuencia están escritas tanto en chino mandarín como en español. En Tepito hay varias decenas de comerciantes que viajan varias veces al año a China con el propósito de comprar mercancías. Y uno de sus lugares predilectos es Yiwu, como se explicó en el capítulo escrito por Pliez en este libro. Algunos de ellos cobran honorarios a otros comerciantes de Tepito por transmitirles sus conocimientos prácticos sobre el negocio de importación de productos chinos y por acompañarlos a China. Desde hace ya varios años, se estableció en Beijing una comunidad “tepiteña” para facilitar ese “comercio internacional desde abajo”. Las principales mercancías de contrabando provenientes del país asiático son productos textiles y prendas de vestir, zapatos de plástico, juguetes, productos de vidrio y cerámica, electrodomésticos, aparatos electrónicos, perfumes y accesorios (bolsos de mano, relojes, lentes para el sol, etcétera), todo de baja calidad, y CD y DVD grabados, como se analiza en el capítulo de Aguiar en este libro.

La expansión del contrabando en el contexto de la liberalización del mercado y el desmantelamiento de las barreras a la importación a primera vista es paradójica; pero en realidad el contrabando consiste en mercancías que siguen gravadas con impuestos altos o están sujetas a tarifas compensatorias, cuando se demuestra que fueron introducidas en condiciones de dumping (Nadima, 2004), es decir, de precio desventajoso para los productores nacionales, como en el caso de los productos textiles, las prendas de vestir y los zapatos provenientes de China. Una de las principales características del contrabando contemporáneo es la extrema diversidad de actores, circuitos y técnicas de abasto (Tarrius, 2002). En México, la venta de mercancías de contrabando en el comercio ambulante representa sólo un tipo de distribución entre muchos, si bien es el más conocido debido a su visibilidad. Algunos grandes grupos de distribución, supermercados y cadenas de almacenes especializados, que representan aproximadamente 55% del mercado nacional de prendas de vestir, han recurrido a las importaciones ilegales (Salmon, 2002); algunos ejemplos de lo anterior son Gigante, Liverpool y Zara-Inditex, sólo por mencionar las compañías que han sido multadas.

La triangulación —el movimiento de productos asiáticos con tarifas aduanales altas a través de terceros países, como los Estados Unidos, con el propósito de reexportarlos después de haber alterado los documentos y las etiquetas legales que los amparan con el fin de beneficiarse de los tratados de libre comercio— es el procedimiento más común para introducir grandes cantidades de mercancías de contrabando. El poder financiero de esos grupos y de esas compañías de distribución y el apoyo que reciben de los gobiernos de los países donde tienen sus principales oficinas los hace casi invulnerables a las inspecciones aduanales. Una parte de las exportaciones de lo que se conoce como maquila también tiene lugar en los circuitos del contrabando, en especial el de las telas. [2] Una vez que las telas han sido transformadas por las industrias o por sus subcontratistas, los productos se transfieren a los establecimientos comerciales formales o, a través de los mayoristas, a los pequeños comerciantes ambulantes. Resulta poco preciso caracterizar el comercio ilegal como un segmento especializado del comercio informal a pequeña escala; en realidad, en muchos casos, las grandes compañías registradas son el origen de los flujos del contrabando, una parte del cual se redistribuye a través de miles de vendedores ambulantes. La globalización no hegemónica no siempre es un circuito independiente de la hegemónica; antes bien, una y otra con frecuencia establecen una relación simbiótica.

LAS ORGANIZACIONES DE VENDEDORES AMBULANTES Y SUS LÍDERES

De acuerdo con informes oficiales publicados por las autoridades de la delegación Cuauhtémoc del Distrito Federal encargadas de la administración del centro histórico de la Ciudad de México, en vísperas de la tercera reubicación generalizada de los comerciantes ambulantes en la historia contemporánea de la ciudad, llevado a cabo en octubre de 2007, [3] en dicho centro histórico había 18 973 vendedores ambulantes, agrupados en 69 organizaciones. En promedio, cada organización tenía 275 comerciante afiliados; sin embargo, ese promedio ocultaba una gran heterogeneidad: algunas organizaciones sólo tenían afiliados a unos cuantos vendedores ambulantes, mientras que otras tenían miles.

Es importante hacer notar que, a diferencia de lo que ocurre en las organizaciones de vendedores ambulantes de otras ciudades latinoamericanas, las mujeres desempeñan una función importante en el liderazgo de los vendedores ambulantes de la Ciudad de México: un poco más de la mitad de las organizaciones, entre ellas algunas de las más numerosas, son dirigidas por mujeres, como Guillermina Rico (hasta su muerte, en 1996) y Alejandra Barrios, en el centro histórico de la ciudad, y María Rosete, en el barrio de Tepito.

Casi la mitad de los pequeños negocios de los vendedores ambulantes del centro histórico y de Tepito pertenecen a mujeres (46%), lo cual significa una gran proporción de participación cuando se compara con otras mujeres empresarias de la economía mexicana, en la que la segregación basada en el sexo es muy alta. Las mujeres constituyen 23% de la fuerza de trabajo mexicana, pero sólo 16% del sector empresarial. Entre las razones más importantes que explican el lugar de las mujeres como vendedoras ambulantes se encuentra la necesidad de sostenerse junto con sus hijos

cuando enviudan, se divorcian o son abandonadas por sus esposos. La mitad de esas mujeres que trabajan en el centro de la Ciudad de México son casadas o viven en unión libre, mientras que la otra mitad son solteras, divorciadas, separadas o viudas. La tercera parte de las mujeres son solteras y la mayoría de ellas son madres solas con hijos a su cuidado. El comercio informal es una opción muy importante para esas mujeres, que no podrían trabajar en una empresa formal, aunque encontrasen ese tipo de empleo, debido a que necesitan contar con un horario flexible para poder equilibrar su trabajo con su quehacer doméstico y el cuidado de sus hijos. El trabajo en las calles como comerciantes también es importante para las mujeres divorciadas y viudas (una de cada cinco de la muestra) que necesitan mantener a sus dependientes.

Tanto los líderes como los vendedores ambulantes a los que representan son resultado de tres transformaciones importantes que tuvieron lugar en México durante la segunda mitad del siglo XX : la transformación demográfica, una crisis económica y sus consecuencias, y la transición política. La población mexicana se transformó radicalmente durante el último siglo, de ser principalmente rural a ser principalmente urbana: en 1900 la capital de México tenía aproximadamente 500 000 habitantes, que representaban 14% de sus 13 millones de habitantes; en el año 2000 la Ciudad de México tenía 17 millones de habitantes —aproximadamente 18% de los 100 millones de habitantes del país—, lo que la convirtió en una de las ciudades más pobladas del mundo. Como en el caso de otros países latinoamericanos, el agotamiento del modelo de la sustitución de importaciones, [4] la crisis de la deuda pública que surgió en 1982 y la aplicación de las políticas liberales de “ajuste” y de libre comercio provocaron el descenso de la creación de empleos en el sector industrial tradicional (productos textiles, prendas de vestir y zapatos), que quedaron completamente expuestos a la competencia extranjera. Desde las décadas de 1940 y 1950, los vendedores ambulantes siempre han tenido organizaciones, ahora poderosas, vinculadas al Partido Revolucionario Institucional (PRI) y, desde la última década del siglo XX, también al Partido de la Revolución Democrática (PRD). A cambio de la tolerancia y la connivencia de éstos, sus afiliados son movilizados por políticos y líderes durante las temporadas de competencia electoral (Alba y Labazée, 2007).

Los líderes de los comerciantes, al igual que estos últimos, en su mayoría nacieron en la Ciudad de México y sus alrededores; son hijos de vendedores ambulantes o de pequeños comerciantes, y la mayoría de sus padres también nacieron en la capital y sus alrededores. Asimismo, la mayoría de los líderes eran personas que tuvieron problemas familiares, sufrieron el abandono de sus padres o eran huérfanos. Los líderes y muchos vendedores ambulantes del centro histórico de la capital, del mercado de la Merced y del barrio de Tepito solían habitar en complejos habitacionales conocidos en México como “vecindades”, precarios edificios de dos plantas donde vivían muchas familias numerosas en condiciones de hacinamiento, cada cual en una sola pieza con cocina, pero sin instalaciones sanitarias.

Las lideresas de los vendedores ambulantes empezaron a trabajar desde muy temprana edad: algunas recuerdan haber estado en las calles desde su primera infancia, al lado de sus padres o acompañando a su madre en el

trabajo todos los días. Muchas empezaron a trabajar a los seis o siete años de edad y otras comenzaron incluso antes. Esas lideresas vendían una gran variedad de productos, desde alimentos hasta fayuca (ropa, jabones, aparatos eléctricos y electrónicos) y mercancía de la economía informal, como calzado y productos pirata; pero también comerciaban con prendas de vestir hechas en talleres clandestinos del centro histórico de la ciudad hasta el terremoto de 1985, cuando esos talleres fueron desplazados a los barrios de la periferia de la megalópolis o a los pueblos de los alrededores. Asimismo, las lideresas vendían productos fabricados por la economía formal: dulces y chocolates, productos alimenticios envasados, papel, cosméticos y artículos escolares. La mayoría de esas lideresas sólo cursó la escuela primaria y algunas ni siquiera la terminaron, mientras que unas cuantas se las arreglaron para concluir la escuela secundaria. Muchas de esas lideresas, como una gran cantidad de las mujeres que venden en las calles, se embarazaron durante la adolescencia y se casaron formalmente o vivieron con su pareja, pero en muchos casos no lograron mantener la relación. Por lo demás, también se vieron expuestas al abuso de sus colegas, de la policía y del personal del gobierno. La mayoría desea que sus hijos no tengan que ser vendedores ambulantes, un trabajo que consideran estigmatizado y peligroso; sin embargo, es muy común que sus vástagos, aunque tengan mayor escolaridad, e incluso aunque hayan llegado a la universidad, tengan que regresar a vender en las calles ante la falta de oportunidades laborales y porque ganan más. En ocasiones, las mujeres tienen que sufrir el castigo de sus esposos por su transgresión al papel tradicional de la mujer en el hogar mexicano y aceptar su función, no sólo como esposas y madres, sino también como vendedoras ambulantes, y como lideresas de vendedores ambulantes.

En el terreno de las ventas callejeras, al igual que en otros campos, el capital político es un factor fundamental para ejercer el poder. Durante su vida, las lideresas acumulan experiencia, relaciones, contactos y conocimientos prácticos que pueden transmitir a sus sucesoras. El conocimiento de los procedimientos burocráticos en las dependencias gubernamentales, el acceso a los empleados gubernamentales, el dominio sobre cómo tratar con la policía y la facilidad para encontrar consultores políticos son todos “activos intangibles” que sus sucesoras también pueden aprovechar; sin embargo, no constituyen una garantía de éxito para las nuevas generaciones: las condiciones estructurales económicas, sociales y políticas, así como las cualidades personales de las nuevas lideresas, también son necesarias para incrementar el capital político que heredan.

En el centro de la Ciudad de México se puede distinguir entre dos generaciones de lideresas contemporáneas de vendedores ambulantes. La primera está formada por las precursoras: algunas empezaron a comerciar entre 1950 y 1970 y, por lo tanto, su liderazgo es anterior a la crisis financiera mexicana de 1982, después de la cual el comercio ambulante se convirtió en un fenómeno de masas. Esta primera generación de lideresas de vendedores ambulantes sufrió la persecución y el encarcelamiento a manos de las autoridades de los mercados del Distrito Federal; [5] fueron las primeras mujeres que mostraron verdaderas cualidades para llevar a cabo la función de liderazgo formal en el contexto del comercio ambulante; y, a pesar de que no habían terminado siquiera la escuela primaria, algunas se las arreglaron para controlar a miles de comerciantes ambulantes.

Durante los primeros años, los vendedores ambulantes constituían un sector marginal desde el punto de vista político; en esa época el esquema de la sustitución de importaciones se deslizaba a su crisis y la juventud rural de México empezaba a emigrar en grandes cantidades a los Estados Unidos. La crisis económica y el cambio del modelo de producción, junto con el cambio de partido político en el gobierno del Distrito Federal, en 1997 —del Partido Revolucionario Institucional (PRI), que gobernó México ininterrumpidamente de 1929 a 2000, al Partido de la Revolución Democrática (PRD), un partido de izquierda constituido en 1989—, transformaron a los vendedores ambulantes en agentes económicos y políticos importantes; si bien es cierto que al principio se les rechazó y reprimió, más tarde se llegó a tolerarlos y a encauzarlos políticamente.

Una segunda generación de lideresas nació después de la crisis financiera de 1982 y de las subsecuentes reformas y ajustes económicos que propiciaron el surgimiento masivo del comercio informal: adopción del libre comercio, abandono de las regulaciones y privatización. Un importante número de lideresas de la segunda generación trabajaron como delegadas en la organización de Guillermina Rico y aprovecharon tres circunstancias para abandonar su grupo original: el fallecimiento de la Jefa el 4 de septiembre de 1996, como se menciona en la cita al comienzo de este texto; la crisis de la organización durante el proceso de sucesión en el liderazgo —cuando Silvia Sánchez Rico, la hija de la Jefa , tomó posesión de la organización con un estilo de liderazgo diferente y nuevas reglas básicas que no fueron aceptadas fácilmente por muchas delegadas—, y, finalmente, los violentos conflictos y enfrentamientos por el control de los puntos de venta al menudeo en las calles, conflictos y enfrentamientos provocados por la desaparición de la disciplina que había sido establecida por la lideresa histórica y que, en julio de 1999, llevaron al encarcelamiento de Silvia Sánchez Rico y de su hijo Julio. Con ellos tras las rejas, muchas delegadas pudieron establecer su propio liderazgo, alentado por algunos políticos del PRD .

En los últimos años de la década de 1980 el liderazgo de los vendedores ambulantes estaba muy concentrado: unos cuantos líderes representaban a todos los comerciantes ambulantes del centro de la Ciudad de México. Al principio, esos líderes no pertenecían a ningún sector de los partidos políticos; los comerciantes ambulantes se volvieron activistas sólo cuando el PRI —el partido político en el gobierno en esa época— y ellos mismos

consideraron la conveniencia de la mediación política a través de la incorporación de las organizaciones de estos últimos a ese partido; lo anterior les permitió pasar de los enfrentamientos callejeros y el soborno de las autoridades locales al establecimiento de negociaciones con las autoridades, lo cual fue beneficioso tanto para el gobierno como para los vendedores ambulantes.

Cuando el Partido de la Revolución Democrática (PRD) llegó al gobierno del Distrito Federal en 1997, había 13 organizaciones de vendedores ambulantes en el centro histórico de la Ciudad de México. Diez años más tarde, el 12 de octubre de 2007, cuando el gobierno de Marcelo Ebrard emprendió la tercera reubicación de los vendedores ambulantes del centro de la ciudad, había casi 70 organizaciones. La motivación política puede ayudar a explicar ese fenómeno: según algunos informantes, con el nombramiento de Dolores Padierna, militante del PRD , como jefa de la delegación Cuauhtémoc del Distrito Federal, el número de vendedores ambulantes aumentó considerablemente, de casi 12 000 en 2000 a cerca de 20 000 en 2003.

LAS ORGANIZACIONES DE VENDEDORES AMBULANTES Y SU ESTRUCTURA POLÍTICA

Casi todas las organizaciones de vendedores ambulantes fueron registradas formalmente después de la crisis económica de 1982; la asociación de Guillermina Rico operó sin documentación oficial a partir de los años sesenta y fue la primera en registrarse a principios de los años setenta. Vistas desde el interior, las organizaciones de comerciantes presentan una estructura formal con pocos escalones jerárquicos y con una fuerte concentración de poder en los líderes; sin embargo, hay una diferencia entre la organización formal exigida legalmente para constituir una asociación (la forma legal que adoptaron las organizaciones) y la estructura de poder real. Las organizaciones de vendedores ambulantes más numerosas y complejas tienen un “líder” o “lideresa”, “delegados” y otros cargos, como asesores, “chalanes” (ayudantes con múltiples funciones), guaruras y “charoleros” (recaudadores de las cuotas que los afiliados pagan a las organizaciones para tener derecho a vender y cuyo nombre se deriva de “charola”, la bandeja en la que, metafóricamente, los vendedores ambulantes depositan su cuota).

El cargo más alto de una organización es el de líder o lideresa, aun cuando muchas de las mujeres que ostentan ese encargo prefieren que se les llame “representantes”, por respeto a Guillermina Rico, considerada la única y verdadera lideresa. El líder o la lideresa trabajan como intermediarios de dos mundos: el de la clase gobernante, las autoridades políticas, económicas y religiosas, y el de la clase subalterna, la de quienes se dedican a ser vendedores ambulantes. Los liderazgos surgen debido a la necesidad de organizar y regular el comercio informal en los espacios públicos urbanos; son agentes sociales a los cuales los vendedores ambulantes consideran actores capaces de obtener, defender, proporcionarles y, asimismo, quitarles los lugares para la venta al menudeo en las calles: todos aquellos que deseen vender algo en las calles tienen que recurrir a ellas o a sus delegadas para obtener un lugar donde poder dedicarse a las ventas al

menudeo. [6] El líder o la lideresa deciden si conceden o no ese lugar y asignan uno específico y el tamaño del espacio donde el vendedor podrá expender sus mercancías (espacio que, por lo general, es una superficie de 2 × 1.2 metros); asimismo, decide la cuota semanal que el vendedor ambulante deberá pagar a la organización para que ésta mantenga el sistema de comercio informal lubricado y funcionando.

Una de las principales funciones de los líderes es ejercer el control sobre el espacio urbano bajo su dominio, espacio que puede ir de 50 metros a lo largo de una sola calle, en el caso de las organizaciones menos numerosas, a varios cientos de metros en 10 calles del centro y otros lugares con una alta concentración demográfica, como los ingresos a las estaciones de los sistemas de transporte público, en especial las del tren metropolitano o "metro", y en los vagones de este sistema de transporte.

En esos espacios, los líderes negocian y median en los posibles conflictos entre los vendedores ambulantes; por ejemplo, no permiten que dos lugares asignados donde se venden las mismas mercancías estén uno al lado del otro; vigilan los intereses y las relaciones entre los comerciantes establecidos y los vendedores ambulantes, y entre éstos y los clientes y transeúntes.

Los líderes también desempeñan funciones sociales y de bienestar social: los más poderosos proporcionan beneficios a sus afiliados del comercio informal, como guarderías para que las madres puedan dejar en ellas a sus hijos mientras trabajan. Aun cuando las organizaciones pequeñas carecen de los recursos para ofrecer esos beneficios, se guían por la influencia de las grandes organizaciones y aspiran a poner a disposición de sus afiliados campos deportivos, gimnasios o escuelas. Es común que los líderes proporcionen ayuda y protección a los mendigos y desempleados del vecindario, como desayunos o café caliente en las mañanas frías, y, con menor frecuencia, ofrezcan lugares de venta al menudeo a ex presidiarios que tienen dificultades para encontrar un empleo. Tarín, uno de los líderes, afirma que visita todas las semanas a los ex presidiarios y los ayuda en su proceso de reintegración social, ofreciéndoles un espacio de venta dentro de su organización. Él mismo es un ex presidiario y Guillermina Rico lo ayudó de la misma manera.

Algunas características que poseen los líderes son las siguientes: el arraigo en el espacio que controlan es importante y una manera de arraigarse es haber nacido en o cerca del vecindario que controlan, como suele ser el caso; la socialización en la escuela del barrio también es importante, porque esa institución proporciona un sentido de pertenencia que une al líder con los otros miembros de la comunidad; la persistencia es otro rasgo importante: la capacidad de supervivencia de los líderes aumenta con el tiempo, ante la adversidad y los obstáculos que deben superar en las calles; y la habilidad para restablecer los contactos con las nuevas autoridades locales cada periodo de gobierno, mantener el poder sobre sus delegados y prevenir que las bases de los vendedores ambulantes emprendan acciones radicales y participen en actos violentos son rasgos también necesarios. Por lo general, el tiempo es un factor que actúa en favor de los líderes: les permite acumular experiencia, contactos, prudencia y capital político; sin

embargo, también puede constituir un riesgo: si se alejan demasiado tiempo de su base de vendedores ambulantes, éstos pueden llegar a considerarlos como “gatos gordos” que viven de los ingresos de los propios vendedores y entonces pueden decidir independizarse o cambiar de asociación. Es común que los líderes del centro de la ciudad mantengan el apoyo de los vendedores ambulantes durante muchos años e incluso decenas de años, pero, para lograrlo, tienen que ser útiles para sus relaciones tanto en la cima como en el fondo de la comunidad. En el centro histórico y, también, en el barrio de Tepito de la Ciudad de México, el liderazgo se mantiene frecuentemente de por vida y puede ser heredado a los descendientes.

Para los vendedores ambulantes, una de las cualidades más apreciada en un líder es su “capacidad para la lucha”, es decir, para defender y expandir el territorio de las ventas al menudeo frente a la oposición de otros grupos o de las autoridades locales. En ocasiones los líderes se ocupan personalmente de solucionar los problemas con los adversarios o con la policía: reúnen a sus seguidores y defienden su territorio, armados con lo que tengan a la mano —piedras, palos y algunas armas de fuego—, aunque no existen registros de enfrentamientos con armas de grueso calibre, de uso común entre los grupos del crimen organizado. No cuento con indicios que prueben que las organizaciones de vendedores ambulantes estén infiltradas por organizaciones criminales; sin embargo, desde 2008 he observado las nuevas presiones de los grupos criminales que intentan participar en la venta de mercancías pirata y de contrabando y controlar a las organizaciones de vendedores ambulantes, a las que tratan de vender protección. Por otra parte, algunas de esas organizaciones participan en la venta de mercancías robadas, como prendas de vestir y productos alimenticios.

El discurso es un recurso que los líderes deben emplear comúnmente, tanto para convencer y negociar con su organización durante las asambleas periódicas como para motivar y espolear a los cientos o miles de seguidores durante las demostraciones, mítines y protestas en contra o en apoyo de las autoridades o los políticos, durante las campañas de estos últimos. No todos los líderes son buenos oradores, por lo que algunos de sus descendientes han asistido a talleres de oratoria para ser más claros y eficaces cuando tienen que comunicar sus mensajes. En ocasiones incluso tienen consultores de imagen. En ciertos casos, se valen de la ayuda de sus asistentes para redactar los discursos que deben dirigir a su organización, como algunos de los líderes de los indios mazahuas, triquis y zapotecos que no dominan por completo el español.

Los líderes también pueden ser hombres o mujeres de negocios: han sido vendedores ambulantes y pueden seguir siéndolo, pero en algunos casos sus relaciones, tanto dentro como fuera de su organización, les permiten distribuir mercancías nacionales e internacionales de la economía formal, o de la informal, a los comerciantes de su organización, y en ocasiones incluso importan las mercancías: viajan a los Estados Unidos, y ahora a China, para comprar mercancías fabricadas sobre pedido, entre ellas algunas con marcas originales, como Rosete, o para comprarlas directamente a los mayoristas y a las agencias de importación.



FOTOGRAFÍA XII.3 . María Rosete, lideresa de los vendedores en la vía pública de Tepito, y la doctora An Lang, su socia en la importación de productos chinos. (Fotografía de Carlos Alba Vega, reproducida con su autorización.)

Los líderes unen el mundo de la economía formal con el de la economía informal: algunos comerciantes formales establecidos en el centro histórico de la Ciudad de México necesitan que los líderes los ayuden a distribuir sus mercancías, legales e ilegales, y a encontrar ocupantes para los locales de las plazas comerciales de los comerciantes establecidos, en cuyo caso reciben una comisión. Si un líder tiene un gran número de seguidores y un gran poder político de las bases, puede disfrutar de una independencia considerable respecto del Estado y de las autoridades de los partidos políticos; sin embargo, es común que un líder cuente con el apoyo de la jerarquía y de fuera de la organización, ya sea de un partido o de algún funcionario de la ciudad. Su principal soporte proviene de los diputados, de los líderes de las facciones de los partidos políticos, de algún funcionario de rango medio o alto o de algún representante de la delegación política. Muchos líderes de los vendedores ambulantes no ocultan su deseo de competir por algún puesto público; no obstante, hasta ahora pocos se las han arreglado para resultar electos a algún cargo público, entre ellos Celia Torres, que logró un escaño en el Congreso, y Sergio Jiménez Barrios. A pesar de todo su poder, Guillermina Rico nunca llegó más lejos de ser suplente de un diputado; decía que no deseaba tener un cargo político porque no sabía escribir ni hablar bien. Alejandra Barrios Richard, líder de los comerciantes del centro histórico, obtuvo una diputación por el PRI en la

VI Legislatura (2012-2014) de la Asamblea Legislativa del Distrito Federal (ALDF).

La mayoría de los líderes apoyan al Partido de la Revolución Democrática; sin embargo, las organizaciones de vendedores ambulantes más numerosas y más poderosas han sido y son encabezadas por seguidores del Partido Revolucionario Institucional. El hecho de que el PRD llegara al poder en la capital en 1997 planteó un problema crucial: ¿cómo debían los líderes de los vendedores ambulantes tratar con el nuevo gobierno?; ¿tenían que mantener su afiliación política o cambiar de partido? Desde entonces, los enfrentamientos entre los grupos de vendedores ambulantes de la oposición y contra las autoridades de la Ciudad de México han llevado a los líderes a adoptar posturas pragmáticas y políticamente ambiguas con el propósito de adaptarse y sobrevivir, y muchos de ellos se han afiliado al PRD , actualmente en el gobierno del Distrito Federal, y a los jefes de las delegaciones políticas donde sus organizaciones llevan a cabo su comercio, mientras que otros siguieron afiliados al PRI . Los líderes han desarrollado ciertas estrategias de adaptación, como la “apuesta” simultánea por el PRI y el PRD a través de sus hijos, que también son líderes. Otra opción es fomentar y promover a los líderes menores con una afiliación política diferente a la suya; por esa razón no es poco común que un líder afiliado al PRI proteja a un grupo más pequeño afiliado al PRD.

La mayoría de los líderes de las organizaciones de vendedores ambulantes tiene al menos un consejero o, en algunos casos, varios. Mientras que los líderes desarrollan la habilidad de percibir los retos, las oportunidades y los riesgos imprevistos o desconocidos para los otros, los consejeros observan y escuchan lo que resulta invisible o inaudible para los líderes. Los consejeros tienden a establecer menos relaciones directas con los jefes de las oficinas y con los vendedores ambulantes que los líderes; sin embargo, suelen contar con más tiempo a su disposición y con los contactos apropiados para dar y recibir información de la prensa sobre la atmósfera política; y la distancia que mantienen con las posiciones de los vendedores ambulantes les permite interpretar lo que observan sin que nadie interfiera con presiones o demandas públicas, lo cual ayuda a los líderes a saber lo que está ocurriendo antes de decidir, por ejemplo, entre emprender acciones moderadas o más radicales. En la mayoría de los casos, dado que los consejeros han trabajado en algún momento en la administración de la ciudad, están familiarizados con los problemas de las ventas callejeras y tienen acceso directo a ciertos empleados gubernamentales en cargos medios de la administración local, lo cual les permite obtener información útil y tener acceso a las audiencias cuando tienen necesidad de plantear alguna cuestión. Gracias a su mayor grado de escolaridad y a sus lecturas más numerosas —algunos consejeros poseen cierta educación universitaria, sobre todo en derecho, ciencias políticas, comunicaciones o filosofía—, también pueden ayudar a los líderes a fundar sus acciones en determinadas teorías para poder interpretar los acontecimientos o justificarlos ante sus afiliados, las autoridades o la opinión pública. A eso se debe que todos los líderes procuran tener consejeros con experiencia, como funcionarios de la ciudad, jefes de vía pública, periodistas, reporteros de televisión o intelectuales.

Los miembros de una organización con un lugar en la estructura de poder de esta última se ganan su apoyo a través de la confianza; así ocurre de manera particular en el caso de los delegados: son los responsables de llevar a cabo ciertas funciones políticas, como la delimitación de los espacios para que los vendedores ambulantes expongan sus mercancías, en especial en los límites territoriales de otras organizaciones; la administración de la seguridad interna del sector del territorio de que están encargados; y el mantenimiento de la lealtad entre los vendedores ambulantes y de éstos con respecto al líder en la eventualidad de que otro delegado busque separarlos del grupo. Además, junto con el líder, toman parte en los tratos con los jefes de vía pública y la policía. Asimismo, son responsables de cobrar las cuotas de los vendedores ambulantes, aunque no lo hacen personalmente. Las organizaciones cobran las cuotas cada semana a cambio de varios servicios: lugares para la venta al menudeo, seguridad, manejo de la basura, protección de la policía, contactos con la delegación política, asesoría legal cuando los vendedores tienen problemas y, en el caso de organizaciones poderosas, acceso a préstamos, por ejemplo, a crédito para una vivienda. Es difícil saber cuánto dinero recibe el líder a través de los delegados y a qué se destina exactamente ese dinero; no obstante, se sabe que sirve para pagar los salarios a los empleados de las organizaciones (consejeros, vigilantes, conductores de vehículos, guardaespaldas, mensajeros y secretarias), así como a la policía, a los jefes de vía pública e incluso a los partidos políticos, para cubrir parte de los costos de las campañas.

Los “chalanes” son ayudantes que llevan a cabo tareas específicas para los líderes y los delegados; son ayudantes de todo. En algunos casos, transportan y entregan las mercancías de los líderes a los comerciantes que las venden al menudeo, transmiten mensajes, instalan las estructuras metálicas y los techos de lona de los puestos y los retiran cada día después de su uso, hacen mandados y prestan atención a todo lo que pueda necesitarse. Los chalanes participan en las demostraciones y las protestas y pueden llegar a formar parte del grupo de seguridad de los líderes.

Los “charoleros” tienen la responsabilidad de cobrar las cuotas por el derecho de piso. Las cuotas mensuales que deben pagar los vendedores ambulantes varían de uno a otro, dependiendo del tamaño del espacio que ocupen y del lugar en la ciudad. Los espacios más caros son aquellos donde las probabilidades de que la policía intervenga son más altas: aquellos con la mayor concentración de peatones, cerca de las oficinas gubernamentales, como el Palacio Nacional, asiento de parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Servicio de Administración Tributaria (SAT), la dependencia encargada del control de las actividades de contrabando. Esos lugares de ventas al menudeo, muy cercanos a la plaza principal de la Ciudad de México (la Plaza de la Constitución, popularmente llamada Zócalo), flanqueada por el Palacio Nacional, la sede del gobierno del país, son los más caros, junto con algunos sitios de las principales avenidas con mucha circulación de peatones. En 2007, por un lugar a seis cuadras del Zócalo los vendedores ambulantes tenían que pagar 60 pesos mexicanos semanales como cuota por un espacio de 1.20 × 2.00 metros en una esquina. Los pagos pueden multiplicarse varias veces a medida que el lugar esté más cerca del Zócalo.

Hay muchos vendedores ambulantes de grupos étnicos indígenas que vagan por las calles ofreciendo bebidas refrescantes. Ellos pagan 10 o 20 pesos semanales de cuota. Hasta el verano de 2007 eran los vendedores ambulantes con el ingreso semanal más bajo: 500 pesos. Los líderes cobran a los vendedores ambulantes cuotas variables que van de 10 a 60 pesos y que, en 2007, también podían ser pagos diarios o semanales, dependiendo del lugar que tuviese asignado el vendedor. A cambio de la cuota, los comerciantes ambulantes pueden vender sus mercancías en la calle. Las cuotas pueden aumentar considerablemente cuando se trata de lugares en las esquinas, por donde pasan más peatones y los negocios son mejores, razón por la cual los líderes suelen destinar esos lugares para establecer sus propios puestos de productos alimenticios, prendas de vestir, CD y DVD o bisutería.

En las calles con más tránsito de peatones las cuotas pueden ser de 30 pesos diarios en Tepito y llegar a 50 pesos o más: en abril de 2014 una líder cobraba, dependiendo del tamaño del puesto y de su ubicación, de 100 a 200 pesos diarios en la Plaza de la Solidaridad, adyacente a la Alameda Central; y, en las zonas comerciales con mayor afluencia, el espacio de la calle se considera casi como propiedad privada: los vendedores ambulantes lo han mantenido bajo su control durante muchos años e incluso han llegado a afirmar que el derecho a ocupar esos espacios se puede vender en varios miles de pesos. Por ejemplo, una vendedora ambulante vendió su lugar en la calle y el dinero que recibió fue suficiente para que comprara su propio departamento en un viejo y deteriorado inmueble del centro de la ciudad.

Finalmente, la lucha por el territorio entre las organizaciones rivales, la defensa del espacio de venta contra los ladrones y la protección de las mercancías de su posible confiscación por la policía, han obligado a algunas organizaciones de comerciantes a formar diferentes equipos de vigilancia y seguridad, conocidos como “grupos de choque” en la jerga callejera, que son el brazo fuerte de algunas organizaciones y se especializan en el ejercicio de la violencia. Algunas de las grandes organizaciones han recurrido a esos grupos organizados para proteger los límites de sus zonas del avance de las organizaciones rivales.

LAS RELACIONES CON LA POLICÍA Y EL GOBIERNO

Los vendedores ambulantes y sus organizaciones deben sobornar al personal del gobierno: los policías reciben dinero de los vendedores y de sus líderes para hacerse de la vista gorda ante las actividades ilegales, mientras que otros agentes reciben el dinero directamente de los líderes a cambio de que mejoren la seguridad de su zona de venta; por lo demás, los líderes pueden exigir a las autoridades que los policías cambien sus armas de mano por armas de asalto, con el propósito de disuadir a los ladrones. Por lo general, los jefes de vía pública —empleados gubernamentales que trabajan para la administración de las delegaciones políticas del Distrito Federal— reciben más dinero que los policías, en función de su autoridad sobre esos espacios: su principal tarea es regular el espacio que ocupan los vendedores ambulantes. Muchos jefes de vía pública practican la extorsión y hacen “arreglos” con las pequeñas organizaciones, mientras que, en el caso de las grandes organizaciones de vendedores ambulantes, el líder es el que se hace

cargo personalmente de la administración del dinero. Los jefes de vía pública recurren a ayudantes para cobrar el dinero y, así, evitar resultar "quemados" al tocarlo.

Las relaciones entre los vendedores ambulantes y el gobierno del Distrito Federal oscilan entre la tensión y la colaboración, dependiendo del partido en el poder y de los cambios de sus políticas públicas. Después de la crisis de 1982, la legitimidad que el PRI había logrado mediante el aumento del empleo y la movilidad social empezó a erosionarse: las calles del centro de la ciudad comenzaron a llenarse de vendedores ambulantes, los cuales, en sólo 20 años, pasaron de la venta de alimentos a las ventas al menudeo de fayuca y, finalmente, a las de mercancías pirata y de contrabando provenientes de China. Durante esos años, el poder de los líderes y la defensa de los vendedores ambulantes con el propósito de que la policía no los trasladara a otros lugares de la ciudad aumentaron de manera considerable.

Guillermina Rico nunca pudo ser testigo del triunfo del PRD en el Distrito Federal, debido a que murió un año antes. Los operadores del nuevo partido en el gobierno trataron de desmantelar las primeras redes corporativas, lo cual planteó graves problemas para las organizaciones afiliadas al PRI : las dos más importantes de ellas —la de Guillermina Rico, ya en manos de su hija y su nieto, y la de Alejandra Barrios— empezaron a sufrir presiones y persecuciones, por lo que los operativos políticos y policiacos alentaron la emancipación de los delegados de las grandes organizaciones de vendedores ambulantes y maniobraron los conflictos entre ellos con el propósito de sacar del cuadro a las lideresas. Silvia Sánchez Rico perdió gran parte del espacio que solía controlar su madre debido a la defección de muchas de sus delegadas y a la expansión territorial de Alejandra Barrios; más tarde, fue encarcelada durante dos años y, posteriormente, liberada con la ayuda de algunos líderes del PRI.

Los conflictos y los enfrentamientos entre las organizaciones tienen su origen en la lucha por el espacio y ocurren principalmente en sus límites territoriales o durante la competencia por los nuevos lugares —puestos, edificios y plazas comerciales situados estratégicamente— asignados por las autoridades del Distrito Federal. Los enfrentamientos y las luchas de poder pueden tener lugar entre los líderes y las organizaciones afiliadas a un mismo partido: PRI versus PRI o PRD versus PRD ; sin embargo, los más violentos son aquellos en los que se combinan la lucha por el espacio y por el poder con la lucha política en contra de los grupos rivales, PRD versus PRI , y viceversa, tanto en lo relativo a la ocupación del espacio como en lo concerniente a la afiliación a los partidos políticos. Esos enfrentamientos se deben a la disputa por los espacios para comerciar y, asimismo, a la pugna entre dos partidos políticos opuestos que combaten, de manera más general, por el control de las calles.

La represión contra los vendedores ambulantes ha cambiado de rostro. Quienes han participado en el negocio desde hace mucho tiempo pueden describir detalladamente las redadas de la policía y de las brigadas antimotines: han tenido que correr con sus mercancías o abandonarlas y dejar que la policía las confisque a cambio de su libertad. Cuando eran

capturados podían ser detenidos durante 24 o 36 horas, o incluso durante semanas, si se trataba de reincidentes conocidos. Las mazahuas han sufrido particularmente esa violencia, porque, además de la discriminación que sufren en las escuelas, los hospitales y el transporte metropolitano, [7] las persiguen por vender fruta en la calle, infracción legal por la que han sido amenazadas, golpeadas y encarceladas. El problema empeora cuando tienen a sus hijos pequeños con ellas y deben defender a su familia y sus mercancías. En algunas ocasiones, los policías tratan de ayudarlas a solucionar el problema; en otras, las amenazan, diciéndoles que les van a quitar a sus hijos y enviarlos a un orfanato. La tolerancia y la represión se transforman a través del tiempo y adquieren matices distintos, dependiendo de la situación económica del país, del partido en el gobierno local y de la autoridad en turno. [8]

CONCLUSIÓN

La proliferación del comercio en las calles del centro histórico de la Ciudad de México es resultado de lo que ocurre en el contexto mundial y nacional, caracterizado por las transformaciones demográfica, económica, social, tecnológica y política. Algunas de esas transformaciones son de naturaleza estructural, mientras que otras se relacionan con los cambios demográficos y con su impacto en el mercado de mano de obra, el que, a su vez, depende de la capacidad del modelo económico liberal para crear empleos. Consecuentemente, el sector informal, en especial el del comercio en pequeña escala, y la emigración a los Estados Unidos siguen siendo dos palancas muy fuertes para el “ajuste desde abajo” del modelo. Desde la crisis económica de 1982 esas transformaciones han generado tensiones en el centro de la ciudad, donde convergen los intereses políticos y culturales, debido a que antaño fue el corazón económico del país y a que todavía tiene una enorme importancia simbólica.

El comercio ambulante es un mecanismo fundamental de la globalización desde abajo: en el centro de la Ciudad de México, como en muchos otros lugares del país, los vendedores ambulantes ofrecen productos legales e ilegales, así como mercancías pirata y de contrabando, y para poder hacerlo en el corazón simbólico de la capital mexicana esos vendedores necesitan una organización. Ahora bien, mientras que, durante la época del modelo de la sustitución de importaciones, todos los comerciantes estaban agrupados y disciplinados por medio de unas cuantas organizaciones, desde la llegada del PRD al gobierno del Distrito Federal, la cantidad de vendedores ambulantes ha aumentado y las organizaciones y el liderazgo se han fragmentado. La mitad de las organizaciones de vendedores ambulantes, incluidas las más numerosas, son dirigidas por mujeres, lo cual demuestra su importancia en esas actividades y es un indicador de las condiciones familiares y sociales en que viven —con una fuerte proporción de madres solteras—, de su adaptabilidad cuando tienen que hacer frente a la aplicación de la ley y de unas organizaciones dirigidas por una estructura matriarcal.

El surgimiento de los líderes y los vendedores ambulantes que representan tiene lugar en el contexto de tres grandes transformaciones: los cambios demográficos, la crisis y el abandono del viejo modelo económico y la

transición política. La gran expansión demográfica del país y su capital y la emigración interna orillaron a miles de familias a buscar opciones de empleo en el comercio ambulante. En 1982, la crisis de la deuda externa, que provocó el cambio del viejo modelo económico al modelo neoliberal, provocó un considerable aumento del desempleo y el subempleo, factores que, a su vez, propiciaron la expansión del número de vendedores ambulantes en las ciudades. Además, la victoria del PRD en las elecciones de 1997 para jefe de gobierno del Distrito Federal, un cargo que había estado en poder del PRI durante muchas decenas de años, dividió a los vendedores ambulantes en diferentes grupos y fragmentó sus organizaciones.

Las ventas callejeras han sido parte de la historia de la Ciudad de México desde hace mucho tiempo, pero no habían llegado a convertirse en un fenómeno de masas hasta los años ochenta. Ahora, los grupos de comerciantes están sólidamente organizados y su estructura formal tiene sólo unos cuantos escalones jerárquicos y una fuerte concentración de poder en su líder. Éste es un mediador que vincula a las autoridades religiosas, económicas y políticas con las masas de los sectores más pobres de la sociedad: emigrantes, desempleados y subempleados y todos aquellos que pueden dedicarse al comercio informal. Los líderes surgen por la necesidad de organizarse y controlar el espacio urbano y, de acuerdo con los vendedores ambulantes, actúan como agentes sociales capaces de dar y tomar lugares de ventas al menudeo en las calles. Los líderes desempeñan funciones sociales y de bienestar social: los de las organizaciones más numerosas establecen guarderías infantiles con servicios de salud y comida, y aun los líderes de las pequeñas organizaciones aspiran a construir campos deportivos, gimnasios o escuelas.

Los líderes deben poseer varios atributos importantes para desarrollar su poder. En primer lugar, estar arraigados en el espacio que controlan con el fin de conocer sus especificidades y ser capaces de manejar la urdimbre del tejido social de su vecindario; en segundo lugar, ser persistentes, utilizar sus habilidades de supervivencia básicas en contra de la adversidad y de los desafíos comunes al comercio ambulante; en tercer lugar, ser capaces de luchar —tanto simbólica como materialmente— para defender su territorio en contra de las organizaciones rivales o de las autoridades locales; en cuarto lugar, ser hábiles en el discurso, un recurso del que echan mano frecuentemente con el propósito de negociar con los afiliados a su organización y persuadirlos, así como para generar fervor entre sus seguidores; en quinto lugar, en fin, deben poseer una gran habilidad empresarial. En resumen, deben tener el poder para unir y regular el mundo de la “formalidad” con el mundo de la “informalidad”.

Los líderes se encuentran en la cima de su organización, pero dependen de diversas formas de un apoyo interno: consejeros, delegados, chalanes, charoleros, informantes o “aguadores” y personal de seguridad. Asimismo, cuentan con apoyos externos, principalmente entre la policía y los jefes de vía pública. La interacción de los vendedores ambulantes con los funcionarios de la delegación Cuauhtémoc del Distrito Federal oscila entre la tensión y la colaboración, dependiendo del partido y las autoridades en el poder.

Es incontrovertible que el comercio ambulante tiene que ser regulado por el Estado —los propios comerciantes piden la regulación debido a la implacable competencia provocada por el número cada vez más grande de comerciantes en las calles—, pero para que cualesquier medidas regulatorias tengan éxito debe contar con el apoyo de los vendedores ambulantes, actores locales fundamentales de la globalización desde abajo.

BIBLIOGRAFÍA

Alarcón, Sandra (2008), El tianguis global , Universidad Iberoamericana, México.

Alba Vega, Carlos, y Marianne Braig (2013), “Espacios de lo local ante la globalización. El centro histórico de la Ciudad de México y sus actores en la ‘globalización desde abajo’”, en Carlos Alba Vega, Marianne Braig, Stefan Rinke y Guillermo Zermeño (coords.), Entre espacios. Movimientos, actores y representaciones de la globalización , Edición Tranvía Verlag Walter Frey, Berlín, 244 pp., pp. 113-137.

Alba Vega, Carlos, y Marianne Braig (2012), “Organización política local y entrelazamientos transregionales del comercio ambulante en la Ciudad de México”, en Iberoamericana. América Latina-España-Portugal , Instituto Ibero-Americano (Berlín), GIGA Instituto de Estudios Latinoamericanos (Hamburgo) y Editorial Iberoamericana / Vervuert, año XII , núm. 48, diciembre, pp. 129-141.

Alba Vega, Carlos, y Pascal Labazée (2007), “Acteurs économiques et enjeux politiques dans le centre historique de Mexico. Entrepreneurs et ambulants dans la controverse postélectorale”, Problèmes d’Amérique Latine , 64, pp. 33-49.

Alba Vega, Carlos, y Dirk Kruijt (coords.) (1994), The Convenience of the Minuscule: Informality and Micro-Enterprise in Latin America , Latin America Series 3, Thela Publishers, Ámsterdam.

Alba Villalever, Carlos Eduardo (2008), “Piratería: la economía política en Tepito, México”, tesis de licenciatura en historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

——— (2015), “El ambulantaje y la política de la calle en la Ciudad de México”, en Gunther Maihold (ed.), México. Economía, sociedad política , Verlang, Alemania (en prensa).

Austin, R. (1994), “‘An Honest Living’: Street Vendors, Municipal Regulation, and the Black Public Sphere”, The Yale Law Journal , 103(8), pp. 2119-2131.

Barbosa Cruz, Mario (2008), El trabajo en las calles: subsistencia y negociación política en la Ciudad de México a comienzos del siglo XX , Centro de Estudios Históricos, El Colegio de México, Unidad Cuajimalpa, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Cámara Nacional de Comercio de México (1987), El comercio ambulante en la Ciudad de México , Cámara Nacional de Comercio de México, México.

Crossa, Verónica, “Entrepreneurial Urban Governance and Practiques of Power: Renegotiating the Historic Center and its Plaza in Mexico City”, tesis de doctorado, Universidad de Ohio, 242 pp.

Cross, John (1998), Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City , Stanford University Press, Stanford.

Dillon, S. (1996), “Guillermina Rico, Boss of Mexico Vendors, 63”, The New York Times , septiembre, p. 6.

Escobedo Lastiri, Andrea (2006), Economía y política ambulantes: el comercio popular en las calles del centro histórico de la Ciudad de México , tesis de licenciatura en relaciones internacionales, Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de México, México.

Esquivel, E. (coord.) (2008), La república informal: el ambulantaje en la Ciudad de México , Tecnológico de Monterrey/M. A. Porrúa, México.

Mathews, Gordon (2011), Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong , University of Chicago Press, Chicago.

Meneses Reyes, Rodrigo (2011), Legalidades públicas: el derecho al ambulantaje y las calles en el centro de la Ciudad de México (1930-2010) , Universidad Nacional Autónoma de México-Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 308 pp.

Monnet, Jerôme, y J. Bonnafé (coords.) (2005), Seminario “El ambulantaje en la Ciudad de México: investigaciones recientes” , Programa Universitario de Estudios sobre la Ciudad, Coordinación de Humanidades, Universidad Nacional Autónoma de México / Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México.

Nadima, S. (2004), “Prácticas desleales e ilegales de comercio internacional en las industrias de textiles y prendas de vestir en México”, en I. Rueda Peiros, N. Simón y M. L. González (coords.), La industria de la confección en México y China ante la globalización , UNAM / Porrúa, México.

Pepin-Lehalleur, Marielle (2009), “Apuestas del comercio callejero de comida en la Ciudad de México para familias populares”, ponencia ante el seminario Metropolización, transformaciones mercantiles y gobernanza en los países emergentes. Las grandes ciudades en las mutaciones del comercio mundial , El Colegio de México- IRD -Metraljeux, México.

Portes, A., L. Guarnizo y P. Landolt (coords.) (2003), La globalización desde abajo: transnacionalismo inmigrante y desarrollo, la experiencia de los Estados Unidos y América Latina , FLACSO /Miguel Ángel Porrúa.

Posada García, M. (2007), “México, cuarto lugar mundial en venta de piratería y contrabando”, La Jornada , 4 de julio.

Ribeiro, Gustavo Lins (2007), “El sistema mundial no hegemónico y la globalización popular”, Serie Antropología , 410.

Salmon, Kurt, y asociados (KSA) (2002), El mercado mexicano de ropa , KSA /Canainvest, México.

Silva Londoño, Diana Alejandra (2011), “Negociando la (in)-formalidad: las contiendas por el desalojo del comercio ambulante en el Centro Histórico de la Ciudad de México (1990-2008)”, tesis de doctorado en ciencias sociales con especialidad en sociología, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, México, 324 pp.

Tarrius, Alain (2002), La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l’économie souterraine , Baland, París.

Tokman, Victor E. (2007), Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina , División de Desarrollo Social, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas, Serie Políticas Sociales, 130, Santiago.

Zaremberg, Gisela (2010), “Hexágono versus árbol”: casos atípicos en la organización del comercio informal en el Distrito Federal», Perfiles Latinoamericanos , núm. 36, México, pp. 143-180.

Conclusión

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO Y EL SISTEMA MUNDIAL NO HEGEMÓNICO

GUSTAVO L INS R IBEIRO

COPIAS, ILEGALIDAD Y GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Toda clase de aparatos, copias no autorizadas de mercancías de marcas mundiales y materiales protegidos por el copyright pueden verse en venta en los puestos de los mercados callejeros o en manos de los vendedores ambulantes en las aceras de casi todo el mundo. Los empresarios, los abogados, las agencias para el desarrollo y los agentes de la ley culpan a la “piratería” de algunos de los peores males sociales y económicos actuales. Los derechos de propiedad intelectual y la capacidad para la aplicación de las leyes fiscales son algunas de las mayores preocupaciones de las instituciones privadas y estatales ansiosas por controlar la riqueza generada por los sistemas de producción y distribución de mercancías. Es imposible pensar en nuestra época sin tomar en consideración esas cuestiones. Este libro va al meollo de algunos de los problemas contemporáneos más urgentes del mundo.

En todo el planeta hay millones de personas que participan directa o indirectamente en las actividades que analizamos en este libro como globalización desde abajo. [1] Se trata de productores, vendedores o consumidores de mercancías que fluyen por los circuitos de ese tipo de economía mundial. Los mercados, flujos y redes comerciales que forman parte de la globalización desde abajo constituyen lo que llamo el sistema mundial no hegemónico, simplemente porque no es la forma predominante de globalización que busca modelarnos a todos a su imagen y semejanza, sino, antes bien, una alternativa a ella que sigue patrones y reglas

diferentes. Por lo general, el establishment considera que las actividades de la globalización desde abajo son ilegales y que una gran parte de las mercancías vendidas en esos circuitos son “mercancías piratas”, falsificaciones. Desde el punto de vista de los poderosos, esas actividades son ilegítimas y se las debe enfrentar en nombre de la legalidad. Algunos investigadores (Naím, 2005, por ejemplo) estigmatizan a los actores que participan en ese tipo de comercio mundial como si todos fuesen criminales. En ese tipo de perspectiva se tiende a pasar por alto la conspicua presencia de hombres y mujeres que trabajan en los límites entre el mundo legal y el ilegal, ensanchando esos contornos y aprovechando las ambiguas posturas y puntos de vista predominantes sobre la globalización desde abajo y el sistema mundial no hegemónico. Con mucha frecuencia, la capacidad para clasificar esas actividades como ilegales se basa en las diferencias de poder entre los actores que toman parte en ellas y los que participan del sistema hegemónico. A fin de cuentas, ningún segmento social tiene el monopolio moral de la honestidad, y las relaciones entre lo que es legal y lo que es ilegal son complejas y frecuentemente borrosas, como lo demuestran Heyman y A. Smart (1999) y como lo ilustran muchos capítulos de este libro.

La centralidad de la protección de los derechos de la propiedad intelectual para la reproducción capitalista contemporánea ha hecho de esas actividades una importante cuestión en disputa. La globalización ha significado el aumento de la fragmentación de los espacios de producción mundial, de las cadenas globales de mercancías y del comercio mundial y ha profundizado los antiguos conflictos económicos internacionales y generado otros nuevos; sin embargo, donde se hacen las leyes y, lo más importante, donde se aplican, es en los Estados-nación. Para hacer frente a una situación internacional cada vez más entretejida y compleja, han surgido diferentes clases de instituciones multilaterales y nuevos reglamentos, como la creación, por ejemplo, de la Organización Mundial del Comercio en 1994 y su creciente importancia en la gobernanza mundial. De manera simultánea, en los últimos 30 años la hegemonía del capitalismo electrónico-informático ha desencadenado nuevas fuerzas y capacidades y generado exigencias cruciales a los actores económicos. La tecnología de internet y otras tecnologías digitales han generado nuevas aptitudes y desafíos para los sistemas normativos, en especial en lo concerniente al control del copyright y la habilidad que algunos individuos tienen en casi todo el mundo para producir copias que son cada vez más perfectas, verdaderos simulacros. En ese contexto, no es sorprendente que la reproducción no autorizada de cualquier producto haya llegado a ser un importante problema vinculado a lo que se ha denominado “comercio mundial ilícito” (Naím, 2005).

La copia de mercancías deseadas por muchos no es un fenómeno histórico nuevo; las monedas, por ejemplo, han sido falsificadas desde la Antigüedad. La copia de mercancías extranjeras de lujo ha sido fundamental para la economía china, al menos desde el siglo XIX (Pinheiro-Machado, 2011). Sin duda alguna, existen muchas razones tras el actual uso del término “piratería” para clasificar y estigmatizar la producción y distribución de copias no autorizadas, pero desearía hacer énfasis en la ambigüedad asociada con dicho término. Los piratas forman parte del imaginario colectivo de Occidente como personajes históricos legendarios, vistos en ocasiones en una vena romántica y aventurera y, en otras, en una nube de

violencia, crueldad y anarquía. La piratería puede desencadenar significados que colocan a todos los agentes sociales contemporáneos que participan en ella (productores, comerciantes y consumidores, así como agentes privados y estatales) en un campo semántico lleno de ambigüedades, puesto que, aunque las autoridades consideren esas mercancías como ilegales, se venden en espacios públicos al aire libre. ¿Es bueno o malo ese tipo de comercio?; ¿es lícito o ilícito?

Para hacer frente a esa ambigüedad, Abraham y Schendel acuñaron la noción de "(i)lícito", después de hacer frente asimismo a las dificultades de encontrar una solución universal para las contradicciones existentes entre los términos "legal e ilegal" y "lícito e ilícito". Esos autores se interesaron en las interrelaciones de lo lícito y lo ilegal que crean un "tercer espacio" en el que lo (i)lícito se refiere a actividades que están "legalmente prohibidas pero que son sancionadas y protegidas socialmente" (Abraham y Schendel, 2005, p. 22). Lo (i)lícito caracteriza a la globalización desde abajo, y ésa es la razón de que las copias no autorizadas puedan venderse al aire libre y a plena luz del día en las calles concurridas y en los mercados callejeros abarrotados, mientras que no ocurre lo mismo con las drogas.

Por lo general, las actividades relacionadas con el sistema mundial no hegemónico son consideradas destructivas y peligrosas para los objetivos y las políticas de desarrollo nacionales y mundiales (Naím, 2005), y, para el establishment económico y político, esas actividades representan un enorme desafío. En este libro, Shepherd y Bandyopadhyay describen algunas de las conflictivas relaciones entre los actores que operan en los circuitos del sistema mundial no hegemónico y el establishment político y económico de las ciudades de Washington y Calcuta.

En el siguiente apartado exploro el sistema mundial no hegemónico y su relación con la globalización desde abajo.

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO Y EL SISTEMA MUNDIAL NO HEGEMÓNICO

La globalización desde abajo permite el acceso a los flujos de riqueza mundial que de otra manera no llegarían a las clases más vulnerables de todas las sociedades; puede abrir senderos que lleven al ascenso social o puede representar la oportunidad de sobrevivir en las economías nacionales y mundiales que no tienen la capacidad para proporcionar pleno empleo a todos sus ciudadanos. La globalización desde abajo está estructurada por los flujos de personas, mercancías, información y capital entre los diferentes centros de producción y los mercados que, a su vez, son los nodos del sistema mundial no hegemónico.

Este libro se basa en las investigaciones de campo llevadas a cabo en algunas de las principales ciudades del mundo: El Cairo, Calcuta, Hong Kong, México, São Paulo, Shénzhen y Washington; asimismo, abarca algunas de las zonas fronterizas más concurridas del mundo, como El Paso (Estados Unidos) y Ciudad Juárez (México), Ciudad del Este (Paraguay) y Foz de Iguaçu (Brasil), Hong Kong y Shénzhen (ambas en China) y la aldea beduina de Sollum en la frontera entre Egipto y Libia. Los autores presentan una amplia y detallada visión de un tipo de globalización que tradicionalmente

ha sido vista a través de una mirada negativa, como lo implican las etiquetas de “economía fantasma” y “economía subterránea”. Se podría pensar que este libro es un conjunto de estudios de la “economía mundial informal”, una opción que, sin duda alguna, concordaría con un corpus de investigaciones establecido y teóricamente complejo; pero el término “economía mundial informal” oscurece una distinción fundamental que la expresión “desde abajo” nos permite dejar en claro: la principal diferencia entre la globalización “desde abajo” y la globalización “desde arriba” es una diferencia de poder.

Al afirmar que estudiamos la globalización desde abajo, estamos declarando que existe un punto de vista que privilegiamos en nuestros análisis. En las ciencias sociales, sabemos que la perspectiva es fundamental para comprender la realidad social y sus diferentes implicaciones. Abajo y arriba son metáforas de las desiguales relaciones que existen en las conexiones mutuas de conflicto, cooperación y contradicción; en consecuencia, no se puede considerar la globalización desde abajo como algo separado de ninguna otra clase de globalización, como tampoco se puede considerar la idea de un “sistema mundial no hegemónico” como algo separado de la idea de un “sistema mundial hegemónico”. El reto de la investigación y el desafío teórico consisten en comprender las características de cada una de esas categorías analíticas, con todos sus entrelazamientos, sus reforzamientos recíprocos y sus contradicciones. El hecho de que este libro esté dedicado al análisis de la globalización desde abajo no significa que sus autores ignoren el poder estructurante de la globalización desde arriba; en realidad, en cada capítulo de esta obra se describe el abrumador poder de la globalización desde arriba. La noción de globalización “desde abajo” permite mirar desde cierta perspectiva, desde una determinada posición de sujeto, mientras que la noción de “no hegemónica” proporciona un claro marco de referencia relacional y sistémico. Esas lentes dobles no son inocuas: tienen consecuencias políticas, dado que se refieren abiertamente a posiciones subalternas en los sistemas sociales y políticos.

La noción de un “sistema mundial no hegemónico” atrae la atención sobre el hecho de que es necesario entender la globalización desde abajo como un sistema de alcance mundial, como un todo interconectado. En este caso, me apropio de algunas connotaciones del concepto de sistema mundial de Wallerstein (1974). No me interesa mucho el análisis de las relaciones entre los centros y las periferias, quizás el aspecto más criticado del enfoque de Wallerstein; lo que me interesa es la consideración de ese autor en el sentido de que el sistema mundial no es uno que abarque a todo el mundo, sino un sistema que es un mundo, una zona espacio-temporal que atraviesa varias unidades políticas y culturales, una zona integrada de actividades e instituciones gobernada por ciertas reglas sistémicas (Wallerstein, 2006, pp. 16-17). El análisis que hacen Abraham y Schendel de las cadenas de productos (las rutas recorridas por las mercancías, desde la producción hasta el consumo) y de los espacios regulatorios (zonas en las que unas normas o reglas estatales o sociales específicas son las predominantes) es igualmente fundamental para comprender esa cualidad transnacional sistémica. La producción, circulación y consumo de las mercancías pueden tener lugar en espacios circunscritos o a través de diferentes espacios regulatorios. De esa manera, algunas mercancías que fluyen por los

sistemas de circuitos de la globalización económica desde abajo pasan a través de ciertos espacios regulatorios y cambian de calidad legal a ilegal, y viceversa; por ejemplo: las botellas de un whisky escocés pueden ser producidas legalmente, exportadas legalmente a otro país e importadas ilegalmente en otro. Según Abraham y Schendel, “lo que determina la legalidad y la ilegalidad en diferentes puntos de la cadena de mercancías es la escala regulatoria en particular en la que se encuentren los objetos”; por eso es importante identificar “el origen de la autoridad regulatoria” y, en consecuencia, “distinguir entre los orígenes políticos (legales e ilegales) y los sociales (lícitos e ilícitos) de la autoridad regulatoria” (Abraham y Schendel, 2005, p. 17).

El “sistema mundial no hegemónico” contrasta con el sistema mundial hegemónico, que refleja las razones y los intereses del establishment económico y político. [2] Empleo el término “no hegemónico” como una frase adjetiva para llamar la atención sobre la principal diferencia entre los dos sistemas: el acceso desigual al poder de control económico, fiscal y político del Estado. Como se sabe, los Estados y las grandes corporaciones de todo el mundo consideran las actividades que tienen lugar en el seno del sistema mundial no hegemónico como ilegales, como un peligro para las economías nacionales y mundiales, y frecuentemente tratan esas actividades como una cuestión policiaca; sin embargo, los dos sistemas mantienen relaciones de complementariedad estrechas y complejas. Como lo indica Bandyopadhyay en el capítulo X, no se trata de universos paralelos, sino de relaciones cuyos límites son variopintos e imprecisos; pueden tener intereses contradictorios, pero no necesariamente son antagónicos entre sí. En realidad, los que operan en el sistema mundial no hegemónico no tienen la intención de destruir el capitalismo (razón por la cual lo llamo no hegemónico, en lugar de contra o antihegemónico); por el contrario, desean beneficiarse de él. Lo mismo se puede decir de muchos de los que operan en el sistema hegemónico, que realmente no desean destruir el sistema no hegemónico, porque muchas de sus transacciones pueden hacerse a través de este último con el propósito, por ejemplo, de evadir impuestos, lavar dinero y poner en práctica la fuga de capitales o la acumulación primitiva ilegales. El sistema hegemónico refleja la lógica institucional de los que tienen el poder y operan en el seno del aparato del Estado y las empresas privadas. En las décadas recientes, el sistema mundial hegemónico ha sido dominado por los intereses de la globalización capitalista neoliberal. Los agentes del sistema hegemónico mantienen estrechas relaciones con el poder estatal y se las arreglan para generar y mantener la apariencia, ante la sociedad en conjunto, de que poseen el monopolio de la legalidad y la legitimidad en las transacciones económicas, incluso cuando se involucran en actividades ilegales. Los puertos son un ejemplo perfecto de esta última afirmación: como se hizo notar en la introducción, en los puertos más organizados y capaces funcionalmente sólo 5% de los contenedores son realmente inspeccionados (Nordstrom, 2007, p. 118). Como lo hace notar la propia Nordstrom:

Los medios de comunicación y la cultura popular consideran que unas enigmáticas organizaciones criminales son los principales contrabandistas, pero en realidad los principales infractores son empresas y corporaciones multinacionales legítimas: la omisión de declarar todo lo que exportan y la

falsificación de la documentación de las mercancías que envían a otros países son las herramientas básicas de su comercio [Nordstrom, 2007, pp. 119-120].

El sistema mundial no hegemónico está estructurado por diversos segmentos y redes que se unen de manera piramidal: en la punta de la pirámide hay esquemas para el lavado de dinero, actividades similares a las de la mafia y toda clase de corrupción. En realidad, cuanto más se asciende por la pirámide tanto más probable es encontrar actividades completamente criminales, antes bien que (i)lícitas, como antes se diferenció. En los circuitos de la globalización desde abajo los vendedores mayoristas suelen involucrarse en actividades ilegales, como lo demuestran Aguiar, Milgram y Telles en sus respectivos capítulos; sin embargo, por poderosos y elitistas que sean muchos de los agentes involucrados en la economía mundial paralela, no pueden actuar por sí mismos. En los segmentos inferiores de esa estructura piramidal hay una participación en masa y diferenciada de personas pobres; el establecimiento de redes y el intermediarismo son el aglutinante de ese sistema mundial; y las actividades en la base de la pirámide son lo que constituye la verdadera globalización económica desde abajo. Los autores de este libro estamos más interesados por ese segmento de la globalización económica no hegemónica que por sus escalones superiores.

El sistema mundial no hegemónico está constituido por dos procesos básicos de la globalización: en primer lugar, la “economía global ilegal”, que coincide con lo que se denomina el crimen organizado mundial; y, en segundo lugar, la “economía global (i)lícita”, que coincide con lo que en este libro se estudia como globalización desde abajo. Sus fronteras no son claras; en realidad, se trata de procesos que pueden entretejerse, alimentarse entre sí y mantener relaciones jerárquicas; por ejemplo: a pesar del hecho de que la globalización desde abajo se caracteriza, desde la perspectiva del Estado, como contrabando, es muy diferente si se toma en consideración el llamado “contrabando hormiga” en las fronteras entre Argentina y Paraguay (Schiavoni, 1993), entre Hong Kong y Filipinas (Milgram, capítulo VII) y entre los Estados Unidos y México (Gauthier, capítulo VIII), o los grandes esquemas de contrabando controlados por las pandillas organizadas. Antes bien que utilizar categorías generales e indistintas, es más productivo ver que un conjunto de procesos sociales pertenece a la economía global (i)lícita y otro a la economía global ilegal, conjuntos de procesos que, claramente, no son lo mismo.

La importancia de las redes sociales y del establecimiento de redes en ese mundo se hace ver ampliamente en los capítulos de este libro. Heyman y Smart (1999, p. 17) presentan una definición de “red ilegal” que es útil para reflexionar en función de la economía mundial ilegal: “una red organizada de personas centrada en una actividad ilegal”. Ese tipo de redes implica, pero no necesariamente requiere, “un mundo social alternativo al Estado formal legal”; y esas redes son vitales para las prácticas ilegales, puesto que descansan en “la capacidad humana para la interdependencia, la confianza y el intercambio en las relaciones”. Las redes sociales ilegales intervienen en prácticas ilegales en el seno de una estructura jerárquica en la que la planeación central, la conspiración privada y el uso de la violencia ilegítima

predominan como factores fundamentales de la regulación económica (en lo concerniente a la importancia de la violencia en las actividades económicas ilegales, véase Sousa, 2004). Por otra parte, en la economía mundial (i)lícita existen redes sociales que operan de una manera horizontal descentralizada basada en la confianza; y, con frecuencia, esas redes están formadas por grupos domésticos que buscan nichos económicos donde poder explorar las actividades comerciales que son consideradas (i)lícitas. La violencia no es el principal medio de control de esas actividades económicas. Esas redes sociales participan en prácticas en el seno de los sistemas informales previamente desarrollados por las diásporas y las redes de emigrantes (Lyra, 2005) o por las formas económicas típicas populares (como las ferias callejeras y sus sistemas de mercados asociados). Sin que nos sorprenda, algunas de las diásporas más numerosas —como la china y la libanesa, por ejemplo— participan en gran medida en los flujos de personas, mercancías e información en el seno del sistema mundial no hegemónico (véanse los análisis de la diáspora china en los capítulos de Shepherd y Rabossi).

En varios capítulos de esta obra se muestra que los vendedores minoristas, los vendedores ambulantes, los vendedores callejeros y los “comerciantes hormiga” ignoran en gran medida los orígenes de las mercancías que venden y que realmente no saben o no desean saber quién interviene en las redes que les suministran las mercancías que ofrecen. La ignorancia de las ramificaciones criminales de sus actividades es importante para reforzar la percepción que esos actores sociales tienen de sí mismos como trabajadores y ciudadanos (en oposición a los criminales) que luchan por sobrevivir y esperan lograr la prosperidad para su familia.

Los múltiples circuitos de la globalización desde abajo son animados por miles de redes sociales cuyos movimientos pendulares de escala variable oscilan entre los diferentes nodos del sistema mundial no hegemónico (véanse los capítulos de Mathews, Pliez y Shepherd, que describen, con sus propias metáforas, algunas de esas oscilaciones). En Brasil, los “comerciantes-turistas” que establecen esas conexiones reciben el nombre de sacoleiros , referencia a los muchos y enormes sacos de mercancías compradas que cargan en la espalda de regreso a su lugar de origen, llenos de chucherías y copias no autorizadas que compran en los principales nodos del sistema mundial no hegemónico de América del Sur, como Ciudad del Este, en Paraguay, o la calle 25 de Marzo, en São Paulo (véanse los capítulos de Rabossi y Telles en este libro). Esa zona de São Paulo tiene una función fundamental en la redistribución de mercancías a los miles de comerciantes-turistas brasileños y ha funcionado como un mercado alternativo siempre que el control en la frontera entre Brasil y Paraguay se intensifica; y existen otros nodos del sistema mundial no hegemónico en las principales ciudades brasileñas, como Río de Janeiro, Belo Horizonte, Brasilia y Porto Alegre.

En muchas otras ciudades y pueblos es posible encontrar ferias y vendedores callejeros que constituyen un sistema de distribución que puede llegar incluso a las localidades pequeñas. En México, los fayuqueros, el equivalente de los sacoleiros , son personas que comercian con fayuca, término mexicano para el contrabando, en nodos clave del sistema mundial no hegemónico como el barrio de Tepito, en el centro de la Ciudad de México (véase el capítulo de Alba en este libro; y Alarcón, 2008), en

Guadalajara o en Ciudad Juárez (véanse los capítulos de Aguiar y Gauthier en este libro).



FOTOGRAFÍA XIII.1 . Mercado en Brasilia denominado “Feria del Paraguay”, en alusión a los productos provenientes de Ciudad del Este, Paraguay. (Fotografía de Gustavo Lins Ribeiro, reproducida con su autorización.)



FOTOGRAFÍA XIII.2 . San Andresito, en la calle 38, en Bogotá, Colombia. (Fotografía de Gustavo Lins Ribeiro, reproducida con su autorización.)

Entre otros mercados importantes de América Latina se encuentran, en diferentes ciudades colombianas, los llamados mercados San Andresitos (referencia a la isla caribeña y puerto libre de San Andrés). En los Estados Unidos, el barrio Chinatown de la ciudad de Nueva York es un importante nodo del sistema mundial no hegemónico, y los inmigrantes chinos del Distrito de la Moda (Fashion District) de Los Ángeles son responsables en gran medida del aprovisionamiento del barrio de Tepito de la ciudad de México de toda clase de mercancías importadas (Alarcón, 2008).

Fuera de América, Dubai es, sin duda alguna, un importante nodo del sistema en el Medio Oriente; y también están los comerciantes africanos y musulmanes descritos por Yang en los mercados de Guangzhou, al igual que las mujeres filipinas en Hong Kong, que analiza Milgram, y los extranjeros en las Mansiones Chungking, que describe Mathews. Pliez describe vívidamente los mercados de Egipto, mientras que Bandyopadhyay describe los de Calcuta; y existen otros grandes nodos comerciales no descritos en este libro, como el importante centro comercial de Onitsha, en el sur de Nigeria. Esos nodos y las personas que trabajan en ellos proporcionan ejemplos de unas prácticas económicas predominantes en todo el mundo (en lo concerniente a los comerciantes-turistas búlgaros, véase Konstantinov, 1996; respecto de las conexiones africano-europeas, véase MacGaffey y Bazenguissa-Ganga, 2000; sobre la importancia de esa industria mundial, en especial en el sudeste de Asia, véase Chang, 2004; acerca de los flujos de copias no autorizadas entre China, Paraguay y Brasil, consúltese Pinheiro-Machado, 2011, y véase también, en fin, Peraldi, 2002; Tarrius, 2002, y Schendel y Abraham, 2005).

Es igualmente posible estudiar las relaciones entre el sistema mundial no hegemónico y el sistema mundial hegemónico mediante el examen de la esfera de la producción. Los principales centros de producción del sistema se encuentran en Asia, Corea, Tailandia, Singapur y Taiwán, así como, especialmente hoy en día, en China, como se subrayó en la introducción, en la provincia de Guangdong, que durante siglos ha sido la puerta de entrada y salida del comercio mundial y de salida de la diáspora china, lo cual no significa que otras regiones de ese país no sean importantes para el sistema mundial no hegemónico. En su capítulo, Pliez explora la función fundamental de Yiwu como otro nodo situado en la provincia de Zhejiang, a dos horas al sur de Shangai; pero Guangdong y su capital, Guangzhou (Cantón), han sido desde hace mucho tiempo un punto de contacto con Occidente. Los portugueses colonizaron Macao de 1557 a 1999 y, en 1841, Hong Kong, también en el delta del Río de Las Perlas, fue fundada como centro de almacenaje y distribución del Imperio británico, y devuelta a China en 1997. Hoy en día, Macao y Hong Kong son regiones administrativas especiales de la República Popular China, de acuerdo con el modelo de “un país, dos sistemas”. Como consecuencia de esa función de intermediario en el comercio entre Occidente y Oriente, en Guangdong se desarrolló, al menos desde el siglo XIX, una compleja industria de copiado dedicada a duplicar las mercancías de lujo chinas y las mercancías occidentales importadas (Pinheiro-Machado, 2011). Ahora bien, lo más importante para comprender la función de esa región como corazón manufacturero del sistema mundial no hegemónico ha sido el extraordinario desarrollo, en la China continental, de Shénzhen, que, en 1980, fue establecida como la primera Zona Especial Económica. Shénzhen se encuentra situada a unos cuantos kilómetros de Hong Kong, en la región económica más dinámica de China, el delta del Río de Las Perlas, y en los últimos 15 años se convirtió en el corazón del sistema de producción de mercancías que fluyen por los circuitos de la globalización popular. En la actualidad, la producción de esas mercancías se basa en la explotación de una numerosa fuerza de trabajo migrante, formada en gran medida por mujeres campesinas recientemente proletarizadas que viven y trabajan en las numerosas fábricas pequeñas de Guangdong, muchas de ellas propiedad

de antiguos trabajadores que, con la ayuda de sus guanxi (relaciones), lograron el ascenso social (Pinheiro-Machado, 2011; Lee, 1998, y Pun, 2005).



FOTOGRAFÍA XIII.3 . Las Mansiones Chungking, en Hong Kong, un nodo de la globalización desde abajo. (Fotografía de Gustavo Lins Ribeiro, reproducida con su autorización.)

Con el tiempo, Hong Kong y Guangdong desarrollaron relaciones complementarias, las cuales exploran A. Smart y J. Smart en el capítulo VI , centrando su atención en la manera como la globalización económica desde abajo está entrelazada con las actividades empresariales de los pequeños capitalistas chinos y las inversiones que hacen en diferentes coyunturas, tanto en Guangdong como en Hong Kong. La antigua colonia británica también es una puerta de entrada para los comerciantes de todo el mundo, en especial de Asia, África y Medio Oriente. Muchos de esos comerciantes pueden comprar en lo que quizá sea el edificio más globalizado del sistema mundial no hegemónico, las Mansiones Chungking, en Hong Kong, como lo describe Mathews en el capítulo IV .

Ahora, los comerciantes van con más frecuencia a la China continental, a Shénzhen y Guangzhou, con visas adquiridas en Hong Kong; y, asimismo, vuelan directamente a Guangzhou. La presencia africana en Guangzhou es el tema del capítulo IX , de Yang. La Pequeña África es un enclave étnico

creado por los flujos de la globalización económica desde abajo. En muchas tiendas africanas los comerciantes-turistas africanos pueden participar en transacciones comerciales en igbo, francés y árabe, así como en chino mandarín. En realidad, la globalización económica desde abajo está afectando marcadamente la segmentación étnica de diferentes ciudades chinas y generando nuevas diásporas heterodoxas. Pliez describe en el capítulo I una comunidad árabe establecida en Yiwu con restaurantes argelinos, egipcios, iraquíes y libaneses en los que los comerciantes-turistas árabes pueden encontrar comida halal , acorde con los preceptos musulmanes. La presencia árabe fortalece los lazos con los musulmanes chinos.

Ahora bien, la diáspora china, la más numerosa del mundo, es la que desempeña la función más fundamental en la globalización desde abajo y, en gran medida, es su principal puntal. No es coincidencia que los emigrantes chinos, sobre todo los cantoneses, se estén asociando cada vez más con el sistema mundial no hegemónico. Su presencia es muy visible en Ciudad del Este, como lo demuestra Rabossi en el capítulo III , y en la calle 25 de Marzo de São Paulo, como lo analiza Telles en el capítulo V. En realidad, la historia de esa zona de São Paulo ilustra parte de la dinámica central del sistema en conjunto. Desde las últimas décadas del siglo XIX, el vecindario de la calle 25 de Marzo se ha caracterizado por la presencia de inmigrantes libaneses y sirios (Nascimento, 2006); no obstante, en los últimos años del siglo XX empezaron a ser desplazados por los coreanos y, en especial, por los chinos. La diáspora siria y libanesa es la segunda más importante red de actores sociales del sistema mundial no hegemónico (si bien los emigrantes indios también han sido importantes en África y en el resto del mundo). Muchas generaciones de emigrantes han ido tejiendo estrechamente esa trama social con base en las redes de parientes y amigos. Los sirios y los libaneses han sido fundamentales para el desarrollo de la calle 25 de Marzo de São Paulo, donde fueron responsables del establecimiento de muchas prácticas y conexiones comerciales internacionales, así como de la transformación de la zona en un territorio urbano étnico (Nascimento, 2006).



FOTOGRAFÍA XIII.4 . La calle 25 de Marzo, en São Paulo, el principal nodo del sistema mundial no hegemónico en Brasil . (Fotografía de Gustavo Lins Ribeiro, reproducida con su autorización.)

Lo mismo se puede decir de una zona central de Río de Janeiro, conocida como Saara (Cunha, 2005). Desde finales de la década de 1960, miles de personas de ascendencia árabe también han sido los principales actores de la zona transfronteriza de Ciudad del Este y Foz do Iguaçu (Arruda, 2007); asimismo, fueron fundamentales para el establecimiento de una red de San Andresitos los nodos del sistema mundial no hegemónico en Colombia.

En algunos casos, como en la calle 25 de Marzo, en la región de Ciudad del Este y Foz de Iguaçu y en el Saara de Río de Janeiro, los chinos recién llegados están desplazando a los inmigrantes libaneses, un hecho que genera nuevas segmentaciones étnicas y propicia la posibilidad de nuevos conflictos interétnicos. En otros casos, como el de las llamadas ferias paraguayas de Brasilia (Rocha, 2007) y de Caruaru (esta última en el estado de Pernambuco, Brasil; véase Silva, 2008), o el de Tepito, en la Ciudad de México, se puede observar una presencia china cada vez más numerosa. En realidad, la globalización desde abajo puede llegar a ser el estímulo más fuerte para la emigración china a Brasil y a otros países latinoamericanos, como Argentina y México, así como a otros continentes, como África (Alden, 2007). Las diásporas de la magnitud de la china, la libanesa y la india representan una base marcadamente orgánica para el desarrollo de actividades transnacionales. En los circuitos globales donde la capacidad de aplicación de la ley es débil, las redes de migrantes pueden proporcionar confianza y previsibilidad (véase, entre otros capítulos de este libro, el VI, de A. Smart y J. Smart), implícitas, por ejemplo, en la noción china de guanxi o relaciones sociales (Pinheiro-Machado, 2011, y Kipnis, 1997).

CONSIDERACIONES TEÓRICAS

Como ya se mencionó, es posible utilizar diferentes etiquetas para dar nombre a lo que estudiamos en este libro; sin embargo, con la de “globalización desde abajo”, pese a que sigue teniendo la connotación jerárquica de arriba y abajo, se tiene la intención de subrayar una dinámica inexplorada de la globalización, antes bien que la dinámica política de los movimientos antiglobalización o procambio de la globalización (véase Ribeiro, 2009), la que, como se ha hecho notar en varios capítulos del libro, es el meollo de la mayoría de los estudios sobre la globalización desde abajo. De lo anterior no se desprende que la política carezca de importancia para comprender esos fenómenos económicos, como lo indican los capítulos de Alba y Telles.

El estudio de los nodos del sistema mundial no hegemónico se puede subdividir en dos áreas principales: la de las zonas transfronterizas y la de los mercados callejeros, ambas bien descritas en este libro. Algunos de los espacios sociales transfronterizos más complejos (Jiménez Marcano, 1996) y sus flujos son el tema de varios capítulos (los de Gauthier, Rabossi y Tang). En otros, sus autores describen algunos de los mercados más grandes e interesantes de la globalización económica desde abajo (Alba, Bandyopadhyay, Mathews y Telles), y también existen rutas que enlazan los

nodos a escala mundial. En casi todos el libro examina la importancia estratégica de esas rutas: cuando, en el capítulo II, Aguiar estudia el mercado de Guadalajara, México, debe tomar en consideración las rutas de los puertos estadunidenses y mexicanos que llegan hasta la lejana América del Sur. En el capítulo I, Pliez se interesa explícitamente en la nueva ruta de la seda, y Milgram, en los flujos entre Filipinas y Hong Kong. Esta obra muestra lo importantes que son esas rutas, la manera como los comerciantes aprovechan los antiguos senderos de la migración y los de mercancías y la manera como esas rutas pueden cambiar con el tiempo de acuerdo con la acción de diferentes y complejos factores geopolíticos y económicos, así como de acuerdo con la acción de diferentes actores estatales que llevan a cabo actividades de control. La corrupción es endémica de los nodos y las rutas del sistema mundial no hegemónico.

Las investigaciones sobre el sistema mundial no hegemónico muestran con toda claridad que ese sistema es inseparable del sistema hegemónico. Los procesos no hegemónicos y los hegemónicos prosperan gracias el uno al otro. En realidad, los sistemas no hegemónicos presuponen la existencia de los hegemónicos. Esos sistemas también entrañan la existencia de unas prácticas de mediación que llamo “mecanismos de conexión”, los cuales son procesos mediante los que esos sistemas se comunican entre sí. En muchos ejemplos de este libro se demuestra que la política es el cauce más adecuado para generar flujos entre los agentes que intervienen en la globalización desde abajo y los que representan los intereses creados locales, nacionales y mundiales establecidos desde hace mucho tiempo. Existen otros mecanismos de conexión que se relacionan claramente con los intereses económicos; un ejemplo es el lavado de dinero que tiene lugar en los espacios sociales transfronterizos, como el de Foz de Iguaçu y Ciudad del Este, entre otros; algunos más son los instrumentos financieros transnacionales formales, como las muchas tarjetas de crédito con las que un comprador puede adquirir cualquier cosa en los mercados más grandes del sistema mundial no hegemónico. Las diferencias entre el sistema hegemónico y el no hegemónico se desdibujan en las situaciones liminales, donde los mecanismos de conexión permiten la articulación de los intereses comunes políticos o económicos de los agentes y mediadores de ambos sistemas. Asimismo, la corrupción es una práctica social que alimenta la interacción de los dos sistemas.

Los procesos de la globalización económica no hegemónica son campos de poder que existen en relación con otros campos de poder establecidos que tienen la prerrogativa de normalizar las actividades que tienen lugar mediante la institución de normas sobre lo que es y lo que no es legítimo. Los distintos agentes económicos buscan acceso a la riqueza y a los beneficios sociales, culturales y políticos que la riqueza genera. Dado que las luchas entre los agentes no hegemónicos y el establishment hegemónico son principalmente luchas de poder, suelen ser mediadas por agentes estatales de diversos tipos. Los policías y los funcionarios municipales intervienen claramente cuando las actividades tienen lugar en los espacios públicos, como las de los vendedores y los mercados callejeros (véanse los capítulos de Aguiar, Alba, Bandyopadhyay y Shepherd en este libro).

La convergencia de grandes cantidades de personas es otra característica de la globalización desde abajo, fenómeno en el que predomina la idea de cuantos más mejor. Las multitudes que participan en las operaciones al aire libre revelan los considerables números de personas que participan en ese segmento de la globalización y que, en ocasiones, abruman a las estructuras estatales desplegadas para manejar esa situación.

Como se expuso en la introducción, los agentes de la globalización desde abajo no tienen realmente el propósito de construir otro mundo diferente al de la globalización desde arriba; su propósito es hacerse ricos y poderosos, al igual que los que los consideran contrabandistas o piratas ilegales. Los ricos y los poderosos son los que, a través del control de los aparatos del Estado y las estructuras políticas en general, crean una imagen de transgresión de los trabajadores y los empresarios del sistema no hegemónico. Sin esa imagen sería imposible controlar las actividades de la globalización desde abajo, actividades que proliferarían mucho más que lo que realmente lo hacen.

El desarrollo de sistemas “translocales” y culturas “translocales” y el establecimiento de redes (como las descritas en los capítulos de Gauthier, A. Smart y J. Smart y Yang, entre otros) también es una característica común de la globalización desde abajo. Lo anterior revela que los agentes transnacionales “alternativos” pueden hacer caso omiso del poder regulatorio y normativo de los Estados-nación, o evitarlo, y crear unidades políticas y culturales cada vez más complejas. El estudio de los lazos políticos translocales se hace frecuentemente bajo la rúbrica del activismo transnacional y de la sociedad civil mundial. Es necesario estudiar más profundamente las culturas políticas transnacionales desde la perspectiva etnográfica. Varios estudios ya hechos se refieren a las élites transnacionales; por ejemplo la obra de Hannerz (2004) sobre los corresponsales extranjeros o mi propio estudio sobre la diversidad étnica del Banco Mundial (Ribeiro, 2002). Los estudios sobre los “transmigrantes”, como los de Basch, Schiller y Blanc (1994), revelan las prácticas políticas y económicas de los agentes transnacionales. Otros trabajos sobre la migración y el transnacionalismo también muestran que los emigrantes trastornan las fronteras existentes y las estructuras de poder y crean redes y culturas “translocales” (Kearney, 1996, y Sahlins, 1997, por ejemplo); pero todavía se requiere prestar más atención a la política transnacional de la globalización desde abajo, puesto que implica procesos en los que intervienen la mano de obra migratoria y los nómadas mundiales contemporáneos como agentes transnacionales alternativos con el propósito de obtener su parte de los flujos de riqueza mundiales. ¿Es su Realpolitik la visión de las bases de la ciudadanía mundial y de un verdadero mundo sin fronteras?

PIRATEAR AL CAPITALISMO : ORIGINALES Y COPIAS

En la bibliografía sobre la economía informal han sido señalados varios motivos fundamentales de la fuerza competitiva de las actividades económicas analizadas en este libro: evasión de impuestos, inexistencia de mecanismos de control de las transacciones y los servicios comerciales, vulnerabilidad de los trabajadores que participan en la producción y el

comercio, etc.; pero en lugar de centrarme en esos motivos, en este apartado examino dos importantes fuerzas que hoy en día impulsan la globalización desde abajo: la existencia de marcas registradas mundiales y la capacidad de hacer copias cuya calidad es tan similar a la de los originales que cada vez es más difícil o intrascendente identificar las diferencias entre los productos falsificados y los originales. Por supuesto, no son sólo las copias de las marcas de lujo bien conocidas las que se producen y comercializan en el sistema mundial no hegemónico, dado que también se copia toda clase de mercancías regulares y, en ocasiones, chucherías mundiales inútiles; sin embargo, las copias no autorizadas de los productos de lujo revelan, como ninguna otra mercancía, lo que hay detrás de la manía mundial por lo que se denomina “el precio chino”.

La gigantesca rentabilidad de los productos “pirata” se basa, en gran medida, en el copiado de lo que Chang (2004) llamó los “superlogotipos”, es decir, las marcas muy famosas y muy deseadas por los consumidores que se han convertido en símbolos de una posición privilegiada (Gucci, Chanel, Calvin Klein, Louis Vuitton, Christian Dior, Versace, Armani, Ralph Lauren, Prada, Yves Saint Laurent, Fendi, Victor Hugo, Lacoste, Nike, Adidas, Rólex, Ray-Ban, Sony y muchas otras). La ventaja competitiva de los sistemas de producción y distribución de superlogotipos falsificados se basa en la explotación de la mano de obra barata (véase el capítulo de A. Smart y J. Smart en este libro), así como en la inexistencia de una economía del exceso asociada con las mercancías de lujo. La economía del exceso es evidente en los desfiles y las fiestas de modas, las tiendas de productos de lujo, la publicidad costosa y el personal administrativo con altos salarios, todo lo cual tiene el propósito de crear una atmósfera de opulencia, con su extravagante despliegue del lujo, que supuestamente pregona la política de identidad de distinción y posición social de la actualidad: las copias no autorizadas son la puerta de entrada más barata a una economía simbólica de apariencia que los actores sociales perciben como útil para la manipulación de su identidad. Al mismo tiempo que las copias permiten que millones de personas ahorren dinero y consuman mercancías a las que de otra manera no tendrían acceso, las copias también aumentan la capacidad de los actores sociales para manipular su identidad en provecho propio y sentir que están en armonía con los cánones del consumo moderno globalizado.

El superlogotipo genera un excedente excepcional basado en su valor simbólico, lo que significa un símbolo de estatus para los consumidores. Ese excedente excepcional se añade a una mercancía a través del mantenimiento de un monopolio, del que el superlogotipo es la encarnación: las corporaciones más grandes intentan crear y luego manejar los superlogotipos con el propósito de ser las propietarias de nichos exclusivos del mercado de símbolos globales de estatus y de aumentar considerablemente sus ganancias. La diferencia entre el valor real de un objeto específico y su valor excedente simbólico es la que genera el mercado de copias no autorizadas de superlogotipos, que siempre son vendidas a precios mucho más bajos que el “original”. En resumen, los superlogotipos, falsificados o reales, desempeñan una función fundamental en la economía simbólica del lujo de la actualidad, en una época en que la distinción de estatus se confunde con la capacidad para comprar ciertos objetos y con la

manipulación de imágenes que transmiten a los consumidores una identidad social diferenciada.

La industria de copias no autorizadas desencadena la competencia por el control del extraordinario valor que los superlogotipos añaden a las mercancías; sin embargo, el impacto de las copias sobre las corporaciones propietarias de los superlogotipos no es necesariamente negativo, como se vio en la introducción. El escritor brasileño Mário de Andrade solía decir que las copias valorizan el original: cuanto más buscan los consumidores comprar copias de un producto tanto más valorado será el original, en especial para un segmento constituido cada vez más por connaisseurs que son capaces de atribuir autenticidad a los objetos-símbolo que deben considerarse como genuinos y, por lo tanto, como portadores de los indicadores de distinción social más deseados.

En realidad, la calidad de las copias se subdivide al menos en tres categorías diferentes: las copias de tercera clase, que son imitaciones burdas y, por ejemplo, tienen errores crasos de escritura de los nombres de los superlogotipos que frecuentemente se deben no a la intención de buscar una dudosa protección legal por no ser exactamente iguales al original sino a la incompetencia; las copias de segunda clase, que son réplicas razonables, y, finalmente, las copias de primera clase, que pueden ser verdaderos simulacros, falsificaciones que en ocasiones sólo pueden ser detectadas por los expertos. Los precios de esos productos varían de acuerdo con la calidad de la copia: suele decirse que en Shénzhen hay fábricas que producen mercancías originales durante el día y copias no autorizadas durante la noche. Es cierto que muchas de las fábricas que intervienen en la producción de copias también pueden ser subcontratadas por las corporaciones propietarias de los superlogotipos para fabricar productos genuinos (Pinheiro-Machado, 2011); en esos casos, la única diferencia entre el original y la copia no autorizada es la etiqueta del superlogotipo. La creciente calidad de copias bien puede ser lo que ha atraído a los consumidores de las clases medias a los diferentes mercados del sistema mundial no hegemónico.

Las copias de los superlogotipos están disminuyendo su participación en el mercado como la principal fuente de ganancias del sistema mundial no hegemónico a manos de los DVD y el software piratas (véase Karaganis, 2011), lo cual está vinculado con la actual hegemonía del capitalismo electrónico-informático y su flexibilidad interna, en especial debido a su capacidad pare reproducir copias perfectas: en esta era digital cada vez es más fácil copiar de internet o de otras fuentes música, películas, imágenes, textos y otros materiales protegidos por el copyright . Los cambios introducidos en los años recientes por las nuevas tecnologías de reproducción se los han apropiado no sólo los adolescentes en sus dormitorios sino también las personas que están interesadas en ganar dinero en las calles y los mercados del sistema mundial no hegemónico. El sistema normativo que regula los derechos de propiedad intelectual de los superlogotipos mundiales y particularmente de los bienes culturales está atrasado respecto de las actuales innovaciones tecnológicas que fortalecen la capacidad de los individuos y las redes para hacer copias: dado que no puede mantener el paso de esa nueva dinámica ni de la múltiple y

frecuentemente innovadora apropiación de copias que hacen millones de personas en todo el mundo, el actual sistema normativo criminaliza y estigmatiza la vasta energía creativa y emprendedora situada en diferentes espacios mundiales fragmentados; en resumen, se ha convertido en un estorbo para las fuerzas innovadoras y emprendedoras que no puede controlar ni absorber. Consecuentemente, el sistema mundial no hegemónico ahora es la válvula de escape de esa energía contenida, el paraguas bajo el que pueden tener lugar muchas de sus operaciones prohibidas.

El término “piratería” revela la naturaleza extrema del excedente añadido a una mercancía por la propiedad de un superlogotipo. Dado que el capitalismo se basa en la apropiación socialmente sancionada de los excedentes, la “piratería”, al evidenciar esos extraordinarios excedentes, tiene un potencial subversivo que pone en peligro una importante fuerza de la reproducción capitalista. Al mismo tiempo, la piratería se relaciona positivamente con el crecimiento capitalista contemporáneo, porque es parte integral de sus necesidades generales de producción y consumo, así como de la (re)producción fetichista de la identidad y la distinción social bajo el control del capitalismo electrónico-informático.

El impulso estructural generado por las actuales tecnologías de reproducción de copias, así como por la capacidad actual de las comunicaciones y los viajes, me hace pensar en que la globalización desde abajo seguirá consolidándose y acortando las distancias entre los múltiples nodos del sistema mundial no hegemónico. En resumen, la globalización desde abajo seguirá siendo una fuerza heterodoxa que crea experiencias económicas alternativas. Los expertos en la economía y el desarrollo seguirán clasificándola como el lado subterráneo y oscuro de la economía, pero, como se ha demostrado en este libro, realmente es mucho más que eso.

BIBLIOGRAFÍA

Abraham, I., y W. van Schendel (2005), “Introduction: The Making of Illicitness”, en W. van Schendel e I. Abraham (coords.), Illicit Flows and Criminal Things , Indiana University Press, Bloomington, pp. 1-37.

Alarcón, S. (2008), El tianguis global , Universidad Iberoamericana, México.

Alden, C. (2007), China in Africa , Zed Books, Londres.

Arruda, A. M. T. (2007), A presença Libanesa em Foz do Iguaçu (Brasil) e Ciudad del Este (Paraguai) , tesis de maestría, Centro de Pesquisas e Pós-Graduação sobre as Américas, Universidade de Brasília.

Basch, L., N. G. Schiller, y C. S. Blanc (1994), Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States , Routledge, Londres.

Chang, H. (2004), “Fake Logos, Fake Theory, Fake Globalization”, Inter-Asia Cultural Studies , (5)2, pp. 222-236.

Cunha, N. V. (2005), “Libaneses & Chineses: Sucessão, conflito e disputa numa rua de comércio do Rio de Janeiro”, ponencia presentada ante Anthropology of the Mercosur, Montevideo, 16 al 18 de noviembre.

Hannerz, U. (2004), Foreign News: Exploring the World of Foreign Correspondents , University of Chicago Press, Chicago.

Heyman, J., y A. Smart (1999), “States and Illegal Practices: An Overview”, en J. Heyman (coord.), States and Illegal Practices , Berg, Oxford, pp. 1-24.

Jiménez Marcano, E. (1996), La construcción de espacios sociales transfronterizos entre Santa Elena de Uairén (Venezuela) y Villa Pacaraima (Brasil) , tesis doctoral, programa de doctorado conjunto FLACSO / Universidad de Brasilia sobre Estudios Comparativos Latinoamericanos y Caribeños.

Karaganis, J. (coord.) (2011), Media Piracy in Emerging Economies , Social Science Research Council, Nueva York.

Kearney, M. (1996), Re-Conceptualizing the Peasantry: Anthropology in Global Perspective , Westview Press, Boulder.

Kipnis, A. (1997), Producing Guanxi: Sentiment, Self, and Subculture in a North China Village , Duke University Press, Durham.

Konstantinov, Y. (1996), “Patterns of Reinterpretation: Trader Tourism in the Balkans (Bulgaria) as a Picaresque Metaphorical Enactment of Post-Totalitarianism”, American Ethnologist , (23)4, pp. 762-782.

Lee, C. K. (1998), Gender and the South China Miracle: Two Worlds of Factory Women , University of California Press, Berkeley.

Lyra, M. R. S. B. (2005), “Sulanca X muamba. Rede social que alimenta a migração de retorno”, São Paulo em Perspectiva , (19)4, pp. 144-154.

MacGaffey, J., y R. Bazenguissa-Ganga (2000), Congo-Paris: Transnational Traders on the Margins of the Law , International African Institute/James Currey/Indiana University Press, Bloomington.

Mathews, G. (2007), “Chungking Mansions: A Center of ‘Low-End Globalization’”, Ethnology , XLVI(2), pp. 169-183.

——— (2011), Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions, Hong Kong , University of Chicago Press, Chicago.

Naím, M. (2005), Illicit: How Smugglers, Traffickers, and Copycats are Hijacking the Global Economy , Doubleday, Nueva York.

Nascimento, M. (2006), A Rua 25 de Março e a imigração Sírio-Libanesa para São Paulo , tesis de licenciatura, Departamento de Antropología, Universidade de Brasília.

Nordstrom, C. (2007), Global Outlaws: Crime, Money, and Power in the Contemporary World , University of California Press, Berkeley.

Peraldi, M. (2002), Cabas et containers: activités marchandes informelles et réseaux migrants transfrontaliers , Maisonneuve y Larose, Marsella.

Pinheiro-Machado, R. (2011), Made in China. (In)formalidade, pirataria e redes sociais na rota China-Paraguai-Brasil , Hucitec/ ANPOCS , São Paulo.

Pun, N. (2005), Made in China: Women Factory Workers in a Global Workplace , Duke University Press, Durham.

Ribeiro, G. L. (2002), “Diversidad étnica en el Planeta Banco: cosmopolitismo y transnacionalismo en el Banco Mundial”, Nueva Sociedad , 178, pp. 70-88.

——— (2006), “Economic Globalization from Below”, Etnográfica , X(2), pp. 233-249.

——— (2009), “Non-Hegemonic Globalizations: Alter-native Transnational Processes and Agents”, Anthropological Theory , 9(3), pp. 1-33.

Rocha, R. D. M. (2007), Nem daqui, nem da China. Um estudo antropológico sobre identidades multifacetadas dos migrantes chineses na Feira dos Importados, Brasília, D. F ., tesis de licenciatura, Departamento de Antropología, Universidade de Brasília.

Sahlins, M. (1997), “O ‘pessimismo sentimental’ e a experiência etnográfica: porque a cultura não é um ‘objeto’ em via de extinção”, Mana , 3(2), pp. 103-150.

Schendel, W. van, e I. Abraham (coords.) (2005), Illicit Flows and Criminal Things , Indiana University Press, Bloomington.

Schiavoni, L. (1993), Frágiles pasos, pesadas cargas. Las comerciantes fronterizas de Posadas-Encarnación , Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos/Editorial Universitaria, Universidad Nacional de Misiones, Asunción/Posadas.

Silva, M. A. (2008), Guanxi nos trópicos: um estudo sobre a diáspora Chinesa em Pernambuco , tesis de maestría, Universidad Federal de Pernambuco, Recife.

Sousa, R. S. (2004), “Narcotráfico y economía ilícita: las redes del crimen organizado en Río de Janeiro”, Revista Mexicana de Sociología , 66(1), pp. 141-192.

Tarrius, A. (2002), La mondialisation par le bas. Les nouveaux nomades de l’économie souterraine , Baland, París.

Wallerstein, I. (1974), The Modem World-System , vol. 1, Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century , Academic Press, Nueva York/Londres.

——— (2006), World-Systems Analysis , Duke University Press, Durham.

ACERCA DE LOS AUTORES

CARLOS A LBA V EGA obtuvo su doctorado en ciencias sociales en la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales, de París, Francia, y es profesor e investigador del Centro de Estudios Internacionales de El Colegio de México. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (nivel III) y ha sido profesor invitado de universidades de México, Francia, Alemania y los Estados Unidos. < calba@colmex.mx >

JOSÉ C ARLOS G. A GUIAR es doctor por la Universidad de Ámsterdam, 2007. Es antropólogo especializado en las culturas de lo ilegal, políticas de seguridad, fronteras y cuestiones sobre las minorías. Ha efectuado extensas investigaciones de campo en América Latina y es profesor adjunto en el Departamento de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Leiden. < j.c.g.aguiar@hum.leidenuniv.nl >

RITAJYOTI B ANDYOPADHYAY estudió historia, sociología y teoría urbana en diversas universidades. Trabaja sobre la pobreza, la informalidad y la globalización en las ciudades indias contemporáneas. Actualmente es profesor asistente de historia en el Centro para el Estudio de las Ciencias Sociales, de Calcuta. < ritajyoti.bandyopadhyay@fulbrightmail.org >

MÉLISSA G AUTHIER es profesora adjunta visitante en el Departamento de Antropología de la Universidad de Binghamton. Sus publicaciones incluyen un capítulo en la colección coordinada por Brunet-Jailly, Borderlands: Comparing Border Security in North America and Europe , 2007, y un capítulo en el libro coordinado por Donnan y Wilson, Borderlands: Ethnographic Approaches to Security, Power and Identity , 2010. < meligau@uvic.ca >

KEITH H ART es centennial professor de antropología económica en la London School of Economics and Political Science y codirige el Programa de Economía Humana en la Universidad de Pretoria. A partir de su artículo “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana” (1973), es uno de los pioneros en el desarrollo del concepto de economía informal. < http://thememorybank.co.uk. > < johnkeithhart@gmail.com. >

GORDON M ATHEWS es profesor de antropología en la Universidad China de Hong Kong. Entre otros libros ha escrito Ghetto at the Center of the World: Chungking Mansions , Hong Kong, 2011, y Global Culture/Individual Identity: Searching for Home in the Cultural Supermarket , 2000. < cmgordon@cuhk.edu.hk >

B. L YNNE M ILGRAM es profesora de antropología en la Universidad OCAD , de Toronto, Canadá. En sus investigaciones sobre el sexo, el desarrollo y la globalización en Filipinas, ha analizado la política cultural del cambio social con respecto al microfinanciamiento y el trabajo de la mujer en la artesanía y en el comercio en ropa de segunda mano entre Filipinas y Hong Kong. < lmilgram@faculty.ocad.ca >

OLIVIER P LIEZ es doctor por la Universidad de Provence, en Francia, y jefe de investigación de geografía en el Centro Nacional de Investigación Científica (CNRS), en Toulouse, Francia. Trabaja sobre redes comerciales y de emigración y sus relaciones con los espacios urbanos en el mundo árabe, en especial en Argelia, Egipto y Libia. < olivier.pliez@univ-tlse2.fr >

FERNANDO R ABOSSI es profesor adjunto del Departamento de Antropología Cultural de la Universidad Federal de Río de Janeiro. Es coordinador —junto con Federico Neiburg— del Grupo de Investigación en Cultura y Economía. < rabossi@rocketmail.com >

GUSTAVO L INS R IBEIRO es investigador senior en el Departamento de Antropología de la Universidad de Brasilia; es parte del Programa de Excelencia de Académicos Invitados de la Universidad Iberoamericana de la Ciudad de México, y ocupa la cátedra Ángel Palerm en la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa. Además, es vicepresidente de la International Union of Anthropological and Ethnological Sciences. < gustavor@unb.br >

ROBERT S HEPHERD, es profesor adjunto de antropología y asuntos internacionales en la Universidad George Washington, de Washington, D. C., donde enseña las materias de desarrollo internacional y derechos humanos. Sus investigaciones se centran en la teoría del turismo, la herencia en China y el comportamiento del mercado. < rshepher@gwu.edu >

VERA DA S ILVA T ELLES es profesora de sociología en la Universidad de São Paulo, Brasil. Recientemente escribió A cidade nas fronteiras do legal e illegal , 2011. Sus investigaciones giran en torno a las ilegalidades urbanas, en especial los mercados informales y los mercados de drogas ilícitas, en asociación con investigadores de la Universidad de Toulouse, Francia. < vs.telles@gmail.com >

ALAN S MART es doctor por la Universidad de Toronto, 1986, y profesor en el Departamento de Antropología de la Universidad de Calgary. Es autor de The Shek Kip Mei Myth: Squatters, Fires and Colonial Rule in Hong Kong, 1950-1963 , 2006, así como de numerosos artículos. < asmart@ucalgary.ca >

JOSEPHINE S MART obtuvo su doctorado en la Universidad de Toronto en 1986. Es profesora en el Departamento de Antropología de la Universidad de Calgary. Es coeditora de Petty Capitalists and Globalization , 2005, y ha escrito numerosos artículos. < smart@ucalgary.ca >

YANG Y ANG llevó a cabo investigaciones entre los comerciantes africanos establecidos en el sur de China durante su maestría en estudios de filosofía en el Departamento de Antropología de la Universidad China de Hong Kong. Actualmente trabaja como arqueóloga en el AECOM . < bonicole@gmail.com >

ÍNDICE ANALÍTICO

abogados: 27 , 38 , 94 , 237 , 343 , 407

Abraham, I.: 82 , 225 - 227 , 248 - 249 , 256 , 409 , 412 , 418

Acapulco: 104

aceras: 346 , 350 , 373 , 405 ; en Calcuta: 39 , 318 , 324 , 328 - 329 , 331

aduanas: 40 , 44 n, 60 , 113 n, 124 n, 289 , 300 , 306 , 343 , 381 ; en Brasil: 122 , 127 , 171 ; en Egipto: 60 - 62 ; en Estados Unidos: 343 , 357 , 361 ; en las Filipinas: 224 , 226 , 237 - 239 , 244 ; en Hong Kong: 152 - 153 , 158 ; en Libia: 61 - 62 ; en México: 39 , 91 , 255 , 259 - 260 , 264 - 268 , 271 - 274 , 276 - 278 , 377 - 378 ; en Nigeria: 285 , 301 ; y el soborno: 43 n, 91 , 171 , 237 , 260 , 265 - 266 , 271 , 300 - 301

afganos: 170

África: 28 , 31 , 47 , 76 , 138 , 143 , 149 , 152 , 229 , 284 - 311 , 315 , 421 - 423 ; del Norte: 30 , 56 , 65 - 66 , 69 ; Occidental: 284 , 287 , 291 , 295 , 300 - 301 , 356 , 362 ; Oriental: 43 n; subsahariana: 66 , 75 , 136 , 139 , 145 , 290 - 291 , 303 , 309

África-China, vínculos: 33 , 47 - 48 , 56 , 59 , 69 , 135 , 144 - 146 , 148 - 149 , 284 - 311 , 354 , 418 , 421

africanos, en Guangzhou: 32 , 36 - 37 , 39 , 46 , 145 , 151 , 169 , 284 - 311 , 418 , 421 ; en Hong Kong: 135 - 160 , 169 ; en Trípoli: 65 - 66 ; en Yiwu: 70 , 72 , 74

Agaroniam, Ara: 93 - 94

Aguiar, J. C. G.: 30 , 35 , 39 , 41 , 46 , 81 - 109 , 174 , 380 , 414 , 418 , 422 - 425

Alarcón, S.: 377 , 418

Alba Vega, C.: 27 - 28 , 33 , 36 , 39 , 43 , 48 , 321 , 373 - 404 , 418 , 423 - 425

Alba Villalever: 377

Alden, C.: 285 - 286 , 291 , 423

Aldrich, H.: 194

Alejandría: 58 , 60 - 61 , 62 n

Alemania/alemán: 71 , 170

Alkon, A.: 348 , 350

Allen, J.: 48 , 148

Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR): 143

Alto Paraná: 116

América Latina: 93 , 229 , 290 , 416 ; lazos con China: 47 - 48 , 82 , 84 - 90 , 104 - 106 , 110 - 111

América, Central: 91 ; del Norte: 42 , 60 , 99 , 254 , 378 ; del Sur: 31 , 84 , 89 - 90 , 95 , 176 , 416 , 424

Amores-Salvador, A.: 249

Ampiah, K.: 291

Anderson, J.: 258

Andrade, Mario de: 428

Andreas, P.: 227

Angola: 176

Anjaria, J.: 316 , 318 , 324 , 326

antropología: 257 , 363 ; económica: 195 , 289 ; y etnografía: 34 , 37 , 55 - 56 , 74 , 76 , 83 ; y neoliberalismo: 136 , 146 , 258

Appadurai, A.: 55 , 314 , 337

árabe (lengua): 60 , 72 , 287 , 296 , 421

árabes: 57 , 69 , 71 - 75 , 77 , 288 , 421 ; en Brasil: 117 - 119 , 122 , 422

Argelia/argelinos: 57 n, 65 , 71 - 72 , 421

Argentina: 111 n, 113 - 115 , 123 , 129 , 176 , 378 , 415 , 423

armas: 89 , 124 n, 169 , 259 , 272 , 274 - 275 , 277 - 279 , 391 , 397

Armenia: 93 - 94 , 104

Arrighi, G.: 30

artistas: 41 , 350 - 352 , 355 - 359 , 365 , 367 - 369

Asia: 76 , 123 , 146 , 198 , 203 , 229 , 240 , 263 , 290 , 419 , 421 ; central: 72 ; del este: 57 n, 66 - 67 , 110 , 117 , 124 , 309 , 419

Asia del sur/asiáticos: 135 - 136 , 138 , 143 , 145 , 239

Asiwaju, A. I.: 83

Asociación Nacional Republicana: 120n

Asunción: 115

Austin, R.: 375

Australia: 135 , 192 , 242

Ayuntamiento de la Ciudad de Washington (Washington City Council): 350

Bacon, D.: 158 - 159

Baguio, ciudad: 223 , 225 , 227 , 231 - 232 , 238 - 241 , 243 - 244 , 249

Bali: 356 - 357

balikbayan , cajas: 231 , 243 - 244

Balisacan, A.: 222

banca: 140 , 151 , 240 , 242 , 328 - 329 , 331 , 338 ; clandestina: 285 , 287 , 298 - 300 , 302 , 304 ; y la globalización desde arriba: 38 , 42 , 44

Banco Central de las Filipinas: 224 n, 240

Banco Mundial: 44 , 424

Bandyopadhyay, R.: 33 , 36 , 39 , 41 , 314 - 340 , 410 , 413 , 418 , 424 - 425

Bangkok: 73 - 74

Bangladesh: 150 , 331 , 333

Barbosa Cruz, M.: 377

Barreto, Helena Mena: 178 n

Barrios, Alejandra: 382 , 393 , 398

barrios sensibles: 168

Basch, L.: 192 , 426

bazar: 168 , 263 , 323 - 324 , 326 - 329 , 334 , 336 ; urbano: 165 - 167 , 171 - 173 , 185

Bazenguissa-Ganga, R.: 134 , 286 , 416

beduinos: 55 , 62 - 64 , 75 , 409

Beijing: 36 , 73 , 290 , 293 , 342 , 380 ; Juegos Olímpicos: 308

Beirut: 60

Bengala Occidental: 328

Bennet, J.: 61

Benton, L.: 29

Bertoncello, B.: 73

bienes copiados: 27 - 28 , 33 - 34 , 38 , 40 , 42 , 82 , 99 , 362 , 366 , 407 , 410 , 416 ; en China: 32 , 41 , 47 - 48 , 67 , 88 , 139 , 151 - 152 , 168 , 179 , 288 , 307 , 398 , 409 , 418 - 419 , 427 - 430 ; en la India: 332 - 336 , 362 ; en

las Mansiones Chungking: 41 n, 139 , 151 - 153 , 156 ; en México: 83 , 90 , 95 , 98 - 105 ; en São Paulo: 89 , 162 , 177 - 178 , 414 ; véase también bienes falsificados, bienes pirata

bienes falsificados: 32 , 68 , 84 , 87 - 90 , 97 , 170 , 174 , 177 - 178 , 181 , 286 - 288 , 307 - 309 , 324 , 326 , 332 - 333 , 408 - 409 , 414 , 427 - 429 ; véase también falsificación; mercancías, pirata

bienes raíces: 93 , 178 - 179 , 213 , 298 , 325n, 347 , 369 - 370 ; en Hong Kong: 208 - 210 , 213 , 215

bienes usados: 27 , 351 ; automóviles: 266 ; muebles: 368 ; partes de automóviles: 138 , 149 , 307 ; prendas de vestir: 32 , 225 - 226 , 237 , 242 , 248 , 254 , 259 , 265 - 268 , 276 , 351 ; teléfonos portátiles: 139 ; véase también mercancías de segunda mano

Bimbo: 375

Bishop, P.: 363

Blanc, C. S.: 426

Blok, A.: 83

Bodomo, A.: 286

Bombay: 324 , 326 , 337

Bonnafé, J.: 374

Boubakri, H.: 65

Bourdieu, P.: 146

Bowring, P.: 147

Boyer, M.: 345

Brasil: 31 , 36 , 42 - 43 n, 71 , 110 - 111 , 113 - 118 , 122 - 126 , 128 - 129 , 145 , 162 , 165 , 169 , 172 , 174 , 176 , 305 , 416 , 418 , 422 - 423

Brasilia: 111 , 127 , 416 - 417 , 423

Bredeloup, S.: 66 , 73

British-American Tobacco: 126

Broadman, H.: 55

Brown, A.: 343 - 344

Brown-Giaude, W.: 227 , 245

Browne, K.: 248

Bruyas, F.: 60

budismo tibetano: 363

Buenos Aires: 113

Burawoy, M.: 56

buscadores de asilo: 136 , 138 , 143 , 150 , 152 - 156

Butler, J.: 367

cadenas mundiales de mercancías: 30 , 35 , 82 , 84 - 90 , 95 , 97 , 99 , 104 - 105 , 317 , 327 , 368 , 408 , 412 ; véase también cadenas de suministro

cadenas de suministro: 214 , 302 , 333 , 348 , 368 ; véase también cadenas mundiales de mercancías

Calcuta (Kolkata): 33 , 36 - 37 , 39 , 134 , 142 , 158 , 314 - 338 , 410 , 418

Calcutta Municipal Gazette: 327

Calderón, Felipe: 274

calle árabe: 71 - 72 n, 73 - 74

cambio de moneda: 63 , 151 , 239 - 246 , 284 , 287 , 297 - 300

Camboya: 354

Camerún: 292 , 305

Campbell, D.: 126 n

Campbell, H.: 256 , 260 , 271

Canadá: 71 , 192 , 378

capitalismo: 39 , 86 - 87 , 147 , 166 , 168 , 172 , 192 , 225 , 336 ; global: 148 , 247 , 343 , 349 ; y la globalización desde abajo: 38 , 45 , 157 , 256 , 318 , 413 ; informático: 408 , 429 - 430 ; neoliberal: 31 , 44 , 146 , 314 , 318 , 411 ; posfordista: 167 , 343

capitalistas parias (Weber): 195

Capitol Hill: 344 , 346 - 348 , 353 , 369 - 370

Carenzo Rivas, juez: 93

caridad: 143 , 230 , 233

Carlotto, D.: 118

Caruaru: 111 , 128 , 421

Castells, M.: 29 , 192

CD pirata: 31 , 38 - 39 , 41 , 46 , 82 ; en Calcuta: 329 , 334 - 335 ; en México: 31 , 46 , 81 - 106 , 375 , 377 , 380 , 396 ; en São Paulo: 162 , 164 , 174 , 180

Centro Internacional de Comercio (Yiwu): 68 , 72

centros comerciales: 33 , 36 , 57 , 60 , 110 , 112 , 168 , 180 ; en Calcuta: 39 , 315 - 318 , 322 - 330 , 336 , 338

Chabal, P.: 83

Chad: 65

Chandni Chawk: 333 , 336

Chang, H.: 88 , 416 , 425

Chant, S.: 222

Chau, L.: 199

Chiang Ching-kuo: 121 n

Chiang Kai Shek: 120 - 121 n

China, y África del Norte: 33 , 47 - 48 , 56 - 57 , 59 - 61 , 66 - 77 , 135 , 288 ; y América Latina: 47 - 48 , 82 , 84 - 90 , 104 - 106 , 110 - 111 ; y los bienes copiados: 32 , 41 , 47 - 48 , 67 , 88 , 139 , 151 - 152 , 168 , 288 , 307 , 398 , 409 , 418 - 419 , 427 - 430 ; y los CD : 31 , 46 , 89 - 95 , 97 - 99 , 104 - 106 , 174 , 375 , 380 ; en Ciudad del Este: 48 , 111 , 119 , 121 - 122 , 124 , 419 ; comerciantes africanos en: 32 , 72 , 140 , 284 - 311 , 416 ; y la globalización desde abajo: 30 - 32 , 35 , 42 , 42 - 48 , 139 , 170 , 191 - 217 , 378 , 410 - 411 , 420 - 421 , 423 - 424 ; inversión en: 194 - 215 ; en las Mansiones Chungking: 138 - 142 , 144 , 146 - 156 ; y las prendas de vestir: 30 , 234 - 235 , 380 ; reformas en: 199 , 202 - 203 , 206 , 211 , 290 - 291 , 378

China, bienes hechos en: 28 , 30 - 33 , 46 - 47 , 59 - 62 , 66 - 71 , 98 - 100 , 104 - 106 , 110 - 111 , 135 , 138 - 139 , 168 , 179 , 193 , 212 , 214 - 215 , 284 - 291 , 304 , 329 , 333 , 354 - 355 , 357 , 359 - 362 , 377 - 381 ; y las cadenas de mercancías: 84 - 89 , 104 ; CD : 89 - 95 , 104 , 174 , 375 , 380

chinos: 46 , 48 , 416 ; en América Latina: 104 ; en Brasil: 111 , 119 , 122 , 174 , 177 - 180 , 419 , 421 ; en Ciudad del Este: 48 , 111 , 119 , 121 - 122 , 124 , 174 , 421 ; diáspora: 87 , 89 , 416 , 419 , 421 , 423 ; empresarios en el extranjero: 87 , 89 - 91 , 212 ; étnicos: 204 - 212 , 363 ; en Estados Unidos: 37 , 354 , 418 ; en Europa: 196 ; en Guangzhou: 39 , 284 - 311 ; en Hong Kong: 141 - 142 , 144 , 152 , 159 , 191 - 217 , 235 ; en México: 263 , 378 - 380 , 423 ; musulmanes: 72 - 74 ; en Nueva Guinea: 196 ; en Washington, D. C.: 37 , 352 , 354 - 355 , 359 - 361 , 369

Chiu, C. C. H.: 199

Chiu, S. W. K.: 199 - 200

Chow, D.: 68

Cichocki, B.: 255 , 260

Ciudad del Este: 31 , 35 , 46 , 48 , 110 - 131 , 181 , 410 , 416 - 417 , 421 - 423 , 425

Ciudad Juárez: 32 , 36 , 46 , 254 - 279 , 410 , 418

Ciudad Presidente Stroessner: 125

ciudadanía cultural: 225 - 226 , 228

Clark, H.: 229

Clarke, S.: 146

Claro, S.: 86

clase social: 60 , 113 , 128 , 153 , 157 , 230 , 247 , 293 - 294 , 310 , 320 , 326 , 329 , 350 , 363 , 366 , 410 , 403 n

clientelismo: 40 , 182 , 184

Clothing by the Pound (tienda): 261

Coca-Cola: 46

Cohen, J. H.: 197

Cohen, R.: 125

Colas, A.: 147

Colima: 92 , 97 , 103

Colombia: 362 - 363 , 366 , 417 - 418 , 423

Comercializadora Agaroniam: 93 - 95 , 105

comerciantes, en Calcuta: 33 , 318 - 336 ; en Ciudad de Este: 111 - 129 ; en la ciudad de México: 376 - 403 ; en la frontera mexicano-estadunidense: 32 , 254 - 279 , 378 ; en Guadalajara: 89 - 104 ; en Guangzhou: 33 , 36 , 46 , 284 - 311 ; en Hong Kong: 158 , 191 - 215 , 229 - 249 , 298 ; hormiga: 32 , 36 , 39 , 43 n, 46 , 170 , 226 , 254 - 279 , 416 ; maleteros: 27 , 169 , 227 , 255 , 260 , 264 , 266 - 267 , 275 - 276 , 356 , 377 - 378 ; en las Mansiones Chungking: 31 , 139 - 142 , 151 , 288 , 421 ; en São Paulo: 117 , 162 - 164 ; en Sollum: 30 , 63 - 64 ; en Washington, D. C.: 33 , 342 - 370 ; en Yiwu: 66 - 74

comercio, en Calcuta: 318 - 336 ; de CD : 82 - 83 , 89 - 106 , 174 , 334 , 377 , 380 ; en Ciudad del Este: 31 , 46 , 111 - 129 ; en la ciudad de México: 33 , 373 - 399 ; en Guangzhou: 33 , 284 - 309 ; de Hong Kong a las Filipinas: 225

- 226 , 229 - 246 ; internacional: 61 , 67 - 68 , 81 , 86 , 110 , 123 , 229 , 247 , 378 , 380 , 422 ; justo: 349 , 357 - 358 , 363 , 365 ; en las Mansiones Chungking: 136 - 146 ; en el mercado San Juan de Dios: 89 - 104 ; en El-Paso-Ciudad Juárez: 32 , 259 - 276 ; en prendas de vestir: 30 , 135 , 138 - 139 , 142 , 148 - 149 , 222 - 249 , 254 , 259 - 276 , 293 - 294 , 297 , 299 , 301 - 304 , 375 , 377 , 380 - 381 ; rutas: 30 , 35 - 37 , 56 , 58 , 62 , 69 , 74 , 76 - 77 , 82 , 84 , 89 , 91 , 104 , 111 , 117 , 121 , 124 , 128 , 174 , 178 , 223 - 225 , 229 , 244 , 247 - 248 , 285 , 333 , 412 , 424 ; en São Paulo: 31 , 117 - 118 , 162 - 165 , 173 - 181 ; en Sollum: 30 , 61 - 64 , 74 ; de teléfonos portátiles: 135 , 138 - 140 , 144 , 149 , 152 - 153 , 155 - 156 , 158 , 169 , 303 ; transfronterizo: 118 , 254 , 257 , 263 , 333 ; en Trípoli: 30 , 64 - 66 , 74 ; en Washington, D. C.: 342 - 370 ; en Yiwu: 30 , 66 - 71

comida halal: 72 , 74 , 421

Comisión Partlamentaria de Investigación (CPI), Brasil: 178 - 180

Comité de Lucha [Sangram] de los Vendedores Callejeros de Calcuta (Hawker Sangram Committee, HSC): 322

computadoras: 97 , 99 - 100 , 102 , 113 , 123 , 125 , 129 , 138 , 170 , 174 , 307

Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD): 192

Congo: 43 , 47 , 150 , 286 - 287

Constable, N.: 230

contenedores: 27 , 61 , 67 , 97 - 98 , 177 , 234 , 237 , 239 , 304 - 305 , 359 , 377 , 414

contrabando: 28 , 40 , 42 , 62 - 63 , 65 , 76 , 98 , 112 n, 153 , 170 , 181 , 183 , 289 , 301 , 304 , 331 , 334 - 336 , 414 , 418 , 425 ; a África: 60 - 62 , 64 , 285 - 286 , 309 ; de CD a México: 83 , 90 - 95 , 104 , 374 - 377 , 380 ; de China: 48 , 62 , 89 , 168 , 179 ; en Ciudad del Este: 48 , 111 , 125 , 130 ; en la ciudad de México: 94 , 374 - 378 , 380 - 381 , 391 , 396 , 398 , 400 ; de Estados Unidos a México: 48 , 254 - 279 , 377 - 378 ; en la frontera mexicano-estadunidense: 32 , 254 , 257 , 259 - 260 , 264 , 266 - 268 , 272 - 279 ; en Hong Kong: 198 , 248 ; hormiga: 377 , 415 ; en São Paulo: 130 , 162 , 174 , 177

copyright: 27 , 40 , 42 , 68 , 88 , 105 , 335 , 407 , 409 , 429

Corea/coreanos: 119 , 123 , 185 , 263 , 305 , 333 , 378 , 419 , 421 ; guerra de: 198 ; del Sur: 69 , 71 , 210

Cornelius, W.: 197

Corporación Municipal de Calcuta: 321 , 328

corporaciones multinacionales/transnacionales: 27 - 28 , 35 , 39 , 41 n- 42 , 45 , 59 , 81 , 104 , 192 , 204 , 213 , 289 , 307 , 317 , 341 , 349 , 413 - 414

corporativismo: 40 , 398

corrupción: 83 , 172 , 178 , 182 - 183 , 185 , 196 , 268 , 277 - 278 , 285 , 291 , 321 , 414 , 424 - 425

cosméticos: 222 - 224 , 226 , 239 - 249 , 263 , 297 , 385

Coutin, S.: 227

crédito: 49 , 140 , 201 , 207 , 210 , 244 , 247 , 320 , 331 , 336 - 338 , 359 , 365 , 379 , 395 , 425

crimen: 28 , 89 - 90 , 167 , 249 , 346 ; organizado: 113 , 226 , 273 , 277 , 391 , 412 ; véase también drogas

crisis financiera asiática: 208

cristianos: 154 , 292

Cross, J.: 382 n, 399 n

Cunha, N. V.: 422

Daloz, J. P.: 83

Dasgupta, N.: 319 - 320 , 329

Dao-ines, A.: 249

Davis, M.: 315

Davis, W.: 247

De Coster, J.: 60

Delegación Cuauhtémoc: 382 , 387 - 388 , 402

Delpiano, R.: 86

Deng Xiaoping: 68 , 86 , 203

Dennerlein, B.: 74

derechos de propiedad intelectual: 88 , 92 , 307 , 407 - 408 , 429 - 430

desempleo: 43 , 128 , 166 , 202 , 209 , 316 , 319 , 384 , 390 , 401

deuda: 44 ; en Hong Kong: 210 ; en México: 383 , 401

Dharmatolla, bazar: 326 - 328

diáspora: 123 , 170 , 233 , 415 ; africana: 286 , 290 ; china: 87 , 89 , 416 , 419 , 421 , 423

Díaz, Mario Arturo: 83 n

Dicken, P.: 85

dinero, cambio de: 63 , 151 , 239 - 246 , 284 , 287 , 297 - 300

Ding, K.: 68

Disney: 88

Distrito de Columbia: 345 , 348 , 351

Distrito Federal, ciudad de México: 128 , 376 , 382 , 386 - 388 , 393 , 397 - 398 , 399 n- 402

Distrito de la Moda (Fashion District), Los Ángeles: 377 , 418

Dodin, T.: 363

Dongguán: 202 , 295 , 305

Donnan, H.: 256 , 258 , 279

drogas: 28 , 96 - 97 n, 124 n, 150 , 153 , 164 , 167 - 169 , 174 , 185 - 186 , 272 , 274 , 279 , 289 , 334

Dubai: 57 n- 58 , 60 , 62 , 66 , 69 , 77 , 170 , 416

DuPuis, E. M.: 348 - 350

DVD pirata: 41 , 47 , 83 , 91 , 97 , 99 , 101 - 102 , 170 , 329 , 375 , 377 , 380 , 396 , 429 ; grabadoras: 38 , 275 , 333 , 335 - 336

East India Company: 45

Ebrard, Marcelo: 387

economía, de bazar (Geertz): 167 - 168 , 171 ; “fantasma”: 289 - 290 , 411 ; formal: 29 , 49 , 135 , 228 , 289 , 342 - 343 , 374 , 384 , 391 - 392 ; informal: 18 - 20 , 26 , 29 - 30 , 49 , 89 , 97 , 104 - 105 , 164 - 165 , 168 - 169 , 171 , 174 , 222 n, 227 - 228 , 257 , 286 - 287 , 289 - 290 , 319 , 328 , 330 , 337 , 342 , 375 , 384 , 392 , 411 , 427 ; mundial: 18 , 21 , 29 - 30 , 35 , 37 , 43 - 44 , 86 , 147 , 205 - 206 , 256 , 289 , 315 , 407 , 410 - 411 , 414 ; mundial ilegal: 414 - 415 ; mundial (i)lícita: 174 , 257 , 414 - 415 ; subterránea: 168 - 169 , 411 , 430

educación: 29 , 99 , 201 , 207 , 365 , 394

Egipto: 30 , 46 , 55 - 66 , 70 , 72 , 74 - 76 , 145 , 411 , 418 , 421

El Cairo: 30 , 35 , 55 , 57 n- 58 , 60 - 61 , 62 n, 64 , 70 , 75 - 77 , 134 , 410

El Paso: 32 , 36 , 254 - 279 , 410

electrónica: 60 , 82 , 86 , 99 , 113 , 122 , 125 , 138 , 140 , 170 , 177 , 201 , 259 , 288 , 291 , 297 , 303 , 307 , 324 n, 328 , 333 , 336 , 380 , 384

embargos, al comercio: 65 - 66 , 75 , 171 , 198

Emiratos Árabes Unidos: 69 - 71

empleo: 66 , 159 , 166 , 169 , 293 - 294 , 384 ; en el África subsahariana: 290 ; autoempleo: 29 , 191 , 194 - 195 , 201 - 202 ; en China: 212 ; en Ciudad Juárez: 261 ; en la ciudad de México: 390 , 400 - 401 ; en las Filipinas: 222 - 223 , 227 , 238 ; y la globalización desde abajo: 28 - 29 , 43 , 410 ; en Hong Kong: 199 , 227 ; en la India: 316 , 319 ; y los sacoleiros: 128 ; en Trípoli: 66

empresarios: 39 , 46 , 180 , 191 , 194 , 291 , 337 , 407 ; africanos: 136 , 148 - 149 , 153 - 154 , 290 , 302 , 306 , 418 ; chinos: 87 , 89 - 91 , 121 , 178 - 179 , 205 - 207 , 212 , 354 , 380 ; filipinos: 32 , 37 , 151 , 222 - 249 ; en Hong Kong: 37 , 191 - 194 , 204 , 206 - 207 , 212 - 215 , 225 ; en las Mansiones Chungking: 145 - 146 , 148 - 149 , 156 , 158 ; mexicanos: 98 - 99 , 101 - 103 , 105 , 374 ; en São Paulo: 174 , 180 , 183 , 186

empresas fantasma: 95 , 259

Enright, M.: 212

Enste, D.: 289

Escamilla, Juan Carlos: 275

Escobedo, L. A.: 376

Esquivel, E.: 274 , 377

Estados-nación: 35 , 110 , 147 , 257 , 408 , 426

Estados Unidos: 42 , 59 , 61 , 71 , 91 , 115 , 124 n, 135 , 150 - 151 , 166 , 198 , 203 , 244 , 287 , 295 , 304 , 307 , 309 , 327 , 345 , 381 , 386 , 391 , 418 ; frontera mexicano-estadunidense: 32 , 92 , 97 n, 99 , 254 , 255 - 260 , 263 - 268 , 272 - 279 , 378 , 415 ; mercados callejeros: 342 - 344 , 354 , 361 - 364 ; y México: 48 , 86 , 377 , 400 , 424

Estambul: 60 - 61 , 66 , 358

Etiopía: 139 , 356

étnicos(as) conflictos: 153 , 157 , 292 - 293 , 423 ; diversidad: 159 , 426 ; enclaves: 66 , 73 - 74 , 286 , 421 , 423 ; grupos: 292 , 364 , 378 , 396 , 422 ; minorías: 195 , 399 n; persecución: 143

etnografía: 30 - 31 , 34 - 36 , 84 , 95 , 147 , 164 , 183 , 193 , 254 , 257 , 286 , 325 , 333 , 375 , 426 ; en múltiples sitios: 37 , 55 - 57

Europa: 60 , 165 , 196 , 216 , 295 , 304 , 307 , 309 , 363 ; del este: 345 ; meridional: 70 , 75 ; occidental: 135 ; oriental: 87 , 170 , 178 ; del sur: 345 Explanada (Esplanade): 318 , 326 - 333 , 337

exportaciones: 61 , 66 , 248 ; chinas: 69 , 71 , 202 , 204 - 205

extorsión, en Mexico: 266 , 268 , 397 ; en São Paulo: 163 , 172 , 182 , 184 - 186

fábricas, en América Latina: 88 , 90 - 91 , 99 , 177 - 178 ; en China: 32 , 58 , 66 , 73 , 75 , 86 - 89 , 91 , 135 , 139 , 148 , 191 , 193 , 199 , 202 - 203 , 206 - 207 , 212 - 214 , 284 , 286 , 291 - 293 , 301 - 303 , 306 - 307 , 419 , 429 ; en la India: 324 - 325 , 331

Falk, R.: 289

falsificación: 91 , 259 , 285 , 306 ; véase también bienes falsificados

Farah, D: 276 - 277 , 279

fayuca hormiga: 32 , 254 , 260 , 377 - 378 , 418

fayuqueros: 36 , 39 , 43 n, 46 , 98 , 101 , 255 , 260 , 263 , 265 - 266 , 276 - 279 , 377 - 378 , 384 , 398 , 418

Featherstone, M.: 82

Federal Express: 243

Feira de Santana: 111 , 128

Ferguson, J.: 48 , 341 - 342

Feria de Cantón: 291 - 292

Ferrer-Gallardo, X.: 258

Filipinas: 32 , 36 - 37 , 143 , 145 , 151 , 222 - 249 , 415 , 418 , 424

fiscalía federal: 93

fiscalización: 42

Flynn, D.: 256

Fold, N.: 85

Fondo Monetario Internacional (FMI): 44

formalización: 42

Forrest, R.: 209

Foshán: 295 - 296

Foucault, M.: 152

Foz do Iguaçu: 111 , 114 - 119 , 122 , 410 , 422 - 423 , 425

Francia/francés: 70 , 152 , 168 , 170 , 287 , 296 , 305 , 327 , 421

Frechette, A.: 363

Freeman, C.: 245 , 255

Freire, C.: 176 , 178 - 184

fronteras: 27 , 31 , 40 , 44 , 83 , 105 , 136 , 150 , 159 , 169 - 172 , 176 , 216 , 227 , 248 , 256 - 258 , 289 , 304 , 333 , 337 , 416 , 426 ; Ciudad del Este-Foz do Iguaçu (Paraguay/Brasil/ Argentina): 110 - 131 , 181 , 410 , 415 ; y la diáspora china: 87 , 89 ; El Paso-Ciudad Juárez (Estados Unidos/Mexico): 32 , 254 - 279 , 410 , 415 ; Hong Kong-Filipinas: 222 - 249 , 415 ; Hong Kong-Shénzhen: 153 , 157 , 193 , 201 - 204 , 206 - 208 , 294 , 410 ; Sollum (Egipto/Libia): 55 , 57 , 62 - 63 , 75 , 411 ; Tijuana (Estados Unidos/México): 90 , 265 , 272 , 276

Fung, K. K.: 209

Gabón: 145

Galemba, R.: 257

Gallagher, K.: 86

Ganguly-Scrase, R.: 333

Gariahat: 318 , 322 - 323 , 325 , 329

Gauthier, M.: 32 , 36 , 39 , 43 n- 44 , 46 , 97 n, 226 , 254 - 283 , 377 , 415 , 418 , 424 , 426

Gaza, soco: 61

Geertz, C.: 167

geografía: 74 - 77 , 110

geógrafos: 34 , 55 , 74

Georgia: 170

Gereffi, G.: 85

Ghana: 292 , 305

Gillespie, G.: 344 , 348

Gladney, D.: 72 - 73

globalización, desde arriba: 27 - 49 , 81 , 149 , 157 - 159 , 193 , 256 , 318 , 336 - 338 , 378 , 411 , 425 ; desde las bases: 55 , 342 , 425 ; no hegemónica: 82 , 110 , 198 , 225 , 255 - 256 , 259 , 289 , 381 , 407 n, 414 ; de los pobres/ popular: 27 , 81 , 88 , 110 , 192 , 338 , 342 , 407 n, 419

globalización desde abajo, y las cadenas de mercancías: 84 - 89 , 105 , 170 , 412 ; y los CD pirata en México: 81 - 106 , 375 , 377 , 380 ; y China: 30 - 32

, 35 , 42 , 45 - 48 , 68 , 139 , 170 , 191 - 217 , 288 , 378 , 410 - 411 , 420 - 421 , 423 - 424 ; y Ciudad del Este: 110 - 131 ; y los comerciantes africanos en Guangzhou: 32 , 284 - 311 , 418 ; cómo investigarla: 34 - 37 , 56 - 57 ; y las copias: 41 , 47 - 48 , 95 , 407 - 410 , 427 - 430 ; definición: 27 - 31 , 55 , 342 ; y los fayuqueros mexicanos: 254 - 279 ; y las fronteras: 32 , 34 , 49 , 110 - 131 , 159 , 170 - 174 , 177 , 193 , 201 - 208 , 222 - 249 , 254 - 279 , 410 - 426 ; y la globalización desde arriba: 28 , 30 - 31 , 33 - 34 , 37 - 45 , 81 , 129 - 131 , 314 - 318 , 336 - 338 , 341 - 342 ; y el ilegalismo: 27 , 43 , 162 - 186 , 414 - 415 ; y los lazos entre las Filipinas y Hong Kong: 222 - 249 , 424 ; y los líderes de los vendedores ambulantes mexicanos: 373 - 402 ; y las Mansiones Chungking: 134 - 160 , 419 ; y un mercado callejero en Estados Unidos: 341 - 370 ; y el neoliberalismo: 31 , 38 n, 45 , 146 - 149 , 158 - 159 , 258 , 318 ; y la nueva ruta de la seda: 30 , 55 - 77 , 288 , 424 ; y la pequeña inversión: 191 - 197 ; y la política local: 348 , 375 - 381 ; y las redes transnacionales: 34 , 74 - 77 , 170 , 412 ; y las rutas de comercio: 55 , 57 , 76 , 170 , 414 ; y São Paulo: 162 - 165 , 173 - 181 ; y el sistema mundial no hegemónico: 410 - 423 ; y los vendedores ambulantes en la India: 314 - 338

gobierno: 28 , 35 - 36 , 42 , 81 - 82 , 104 , 184 , 286 , 310 , 381 ; Brasil: 111 , 114 , 123 , 126 , 130 , 184 ; Calcuta: 142 , 321 , 328 ; China: 87 , 212 , 290 , 300 , 305 ; ciudad de México: 375 , 382 , 386 - 388 , 390 , 393 , 397 - 401 ; Estados Unidos: 151 , 272 ; Filipinas: 222 - 224 , 227 - 228 , 233 , 238 , 240 , 247 ; Hong Kong: 143 , 146 - 153 , 149 , 193 , 208 - 210 , 212 , 224 , 233 , 235 , 305 ; India: 316 , 322 , 325n, 330 ; México: 84 , 255 , 272 - 275 , 279 , 385 , 396 ; Nigeria: 291 ; Paraguay: 111 , 114 , 116 - 117 , 126 ; Taiwán: 121 ; Tíbet: 363

Goode, S. W.: 326 - 328

Goodman, D.: 341 , 348 - 350

Gramsci, A.: 413 n

Gran Bretaña: 126 n; véase también Inglaterra, Reino Unido

Grecia: 240

Grimson, A.: 255 , 257 , 278

Grupo Mekong: 90 - 95 , 105

Grupo RPG : 323

Guadalajara: 31 , 35 , 83 - 84 , 91 , 95 - 98 , 103 , 105 , 134 , 418 , 424

Guangdong, provincia: 91 , 191 , 206 - 207 , 210 - 214 , 216 , 284 , 295 , 419 - 421

Guangzhou: 32 - 33 , 36 - 37 , 46 , 58 , 73 , 75 , 91 , 134 , 145 , 151 , 169 , 284 - 311 , 418 - 419 , 421

Guarnizo, L. E.: 375

Guchteneire, P.: 159

Guha, A. S.: 204

Guinea: 295

Gupta, A.: 83

Guthman, J.: 349

Habibi, N.: 69

Haller, D.: 83

Halperin, R.: 289

Hamnett, C.: 48 , 148

Hann, C.: 128 , 255

Hann, I.: 128 , 255

Hannerz, U.: 426

Hansen, K. T.: 229

Harrison, L.: 49

Hart, K.: 29

Harvey, D.: 45 , 81 - 82 , 147 , 192

Hawai: 354

Hayter, T.: 135 , 158 - 159

Headrick, D. R.: 104

Hecho en China, véase mercancías importadas, China

heroína: 143 , 150

Heyman, J.: 130 , 227 , 237 , 254 , 256 , 258 , 271 - 272 , 279 , 408 , 415

Hibou, B.: 83

Holtom, P.: 255

Holston, J.: 228

Hong Kong: 28 , 58 , 119 , 169 , 210 , 305 , 307 , 360 , 410 , 415 , 424 ; devolución a China: 193 , 208 - 209 , 233 , 417 ; empresarias filipinas en: 32 , 37 , 222 - 249 , 418 ; y las Mansiones Chungking: 31 , 36 , 41 n, 70 , 135 - 160 , 288 , 420 - 421 ; neoliberalismo en: 31 , 36 , 146 , 149 - 160 ; pequeños capitalistas en: 32 , 36 - 37 , 191 - 217 ; sudasiáticos en: 142 - 143 ; “sueño de Hong Kong”: 141

hormigas de la globalización: 169 - 170

Hsia, R.: 199

Hsing, Y. T.: 204

Hsu, J. Y.: 203 , 205

Hsu, S.: 87 , 290

Huang, Y.: 205 - 206

Hudson’s Bay Company: 45

Huntington, S.: 49

Hutchcroft, P.: 227

igbo: 292 - 293 , 296 , 304 , 419

Ignacio, E.: 245

Iguazú, río: 114 - 115

ilegalidad: 31 , 33 , 39 , 82 - 83 , 104 , 151 , 225 - 227 , 248 - 249 , 256 , 407 - 410 , 412

imperialismo: 84

Imperio británico: 326 , 419

impuestos: 60 , 62 , 66 , 85 , 171 , 264 , 275 , 278 , 319 ; evasión: 40 , 91 , 129 , 178 , 181 , 183 , 226 , 273 , 306 , 413 , 427 ; y la globalización desde abajo: 40 , 42 - 43 n, 163 , 170 , 407 , 413 ; a las importaciones: 61 , 65 , 105 , 117 , 129 - 130 , 224 , 226 , 231 n, 238 , 244 , 259 , 343 , 378 , 380 - 381 ; y los vendedores ambulantes: 350 , 373 , 375

India/indios: 42 - 43 n, 142 , 144 - 145 , 154 , 210 , 303 , 316 - 317 , 323 - 324 n, 328 , 331 , 334 , 354 , 356 - 357 , 362 , 364 , 367 , 422 - 423

Indonesia/indonesios: 60 , 143 , 354

Inglaterra: 166 ; véase también Gran Bretaña, Reino Unido

inglés (lengua): 72 , 233 , 287 , 296 , 302 , 327 , 361

inmigrantes: 39n, 62 , 66 , 72 , 74 , 87 , 135 , 168 - 170 , 194 , 356 , 426 ; en Ciudad del Este: 118 - 119 , 121 ; en Hong Kong: 31 , 153 , 199 ; en las Mansiones Chungking: 152 ; en São Paulo: 118 - 119 , 180 ; en Washington, D. C.: 33 , 343 , 353 , 359 , 362 - 366 , 365 , 367

inmigración: 38 , 49 , 75 , 123 , 159 , 168 , 192 ; políticas de Guangzhou sobre: 284 , 287 , 300 ; políticas de Hong Kong sobre: 149 - 150 , 153

intermediarios: 61 , 102 , 105 , 162 - 164 , 171 , 174 , 185 , 196 , 206 , 225 , 288 , 297 , 317 , 321 , 332 , 377 - 378 , 414

internet: 38 , 101 , 240 , 307 , 336 , 409

inversión: 81 , 147 - 148 , 178 , 319 , 342 , 420 ; extranjera directa: 192 , 203 - 206 , 316 ; pequeña: 46 , 191 - 217 ; transnacional: 193 - 197

Irán/iraníes: 69 , 71 , 170

Islam: 72 - 73 , 113 , 124 n, 295 , 334 ; véase también musulmanes

Israel: 113 , 118

Itaipú, presa: 114 , 116 , 127

Italia: 71 , 168 , 327

Japón/japoneses: 69 , 71 , 123 , 135 , 150 - 151 , 240 , 305

Jawhary: 61

Jefa, la, véase Rico, Guillermina

Jiménez Marcano, E.: 424

Johnston, D.: 147

Jordania: 69 , 295

Kaplinsky, R.: 85

Karaganis, J.: 29 , 429

Katmandú: 364

Kearney, M.: 197 , 424

Kenya/keniatas: 28 , 47 , 145 , 149 , 292 , 356

Kesserling, S.: 74

Kidderpore: 142

Kipnis, A.: 421

Kloppers, R.: 257

Kokoreff, M.: 168

Kolkata: 315n; véase también Calcuta

Konstantinov, Y.: 128 , 416

Korzeniewicz, M.: 85

Kressel, G.: 128

Kruijt, D.: 376

Kuomingtang: 121 n

Labazée, P.: 384

Lachaud, J. P.: 290

Lagos: 293 , 342

Lahusen, S.: 256

Landes, D.: 84

Landolt, P.: 375

Lang, A.: 379

Lang, G.: 201

laranjas: 122

Lautier, B.: 29

lavado de dinero: 89 , 95 n, 274 , 413 - 414 , 425

Law Kin Chong: 178 - 179

Lázaro Cárdenas, puerto: 92

Lee, C. K.: 420

Lee, J.: 210 , 230

Leitner, H.: 146

Lever-Tracy, C.: 203

ley, y las aduanas: 44 n, 61 - 62 , 264 - 268 , 271 , 277 - 278 ; ambigüedad: 47 , 171 - 173 , 181 , 183 , 186 ; aplicación: 43 - 44 , 48 , 135 , 153 , 227 , 375 , 407 , 423 ; en China: 47 - 48 , 206 ; y el copiado: 47 - 48 , 90 - 93 ; debilidad: 83 , 85 ; y la globalización desde abajo: 27 , 32 , 34 , 43 - 45 , 129 , 135 , 152 - 153 , 226 - 227 , 284 - 290 , 334 , 375

Li, A.: 290 - 291

Li, F.: 224

Li, H.: 86

Li, Z.: 75 , 286 , 289

Líbano/libaneses: 72 , 117 - 119 , 416 , 421 , 423

Libia: 30 , 55 , 58 , 61 - 63 , 65 - 66 , 75 - 77 , 411

lícito/ilícito: 31 , 39 - 40 , 47 , 165 - 168 , 173 - 174 , 186 , 226 , 238 , 248 , 257 , 409 , 412 - 415

líderes: 33 , 37 , 39 , 374 - 375 , 379 - 380 , 382 - 385 , 387 , 393 , 395 - 398

Lin, G. C. S.: 145 , 202 , 204 , 212

Lin, T. B.: 199

Lin, Y. C. J.: 38 , 48

Lindell, I.: 222 n

Ling, R.: 139

Lomnitz, C.: 29 , 83

Lonely Planet: 138

López, A.: 259 , 268 , 363

Los Ángeles: 101 , 377 , 416

Louis Vuitton: 41 , 427

Lui, T. L.: 147 , 209

Luis Miguel: 101n

Lyra, M.: 413

Ma, L.: 147

MacGaffey, J.: 43 , 134 , 286 , 418

Maedah , restaurante: 72 - 73

Mali: 149 , 287 , 292 , 295

Manila: 104 , 230 , 232 - 233

mano de obra: 29 , 59 , 82 , 85 , 136 , 157 - 159 , 192 , 213 , 225 , 319 , 381 n, 400 , 427 ; en China: 31 , 46 , 148 , 198 - 201 , 204 , 206 - 207 , 209 - 212 , 215 , 291 , 309 ; sindicatos: 39 - 40 , 184 - 185 , 321 - 322 , 373

Mansiones Chungking: 31 , 36 , 41 n, 70 , 134 - 160 , 288 , 416 , 420 - 421 ; como club de individuos exitosos del Tercer Mundo: 155

Manuel, P.: 334

manufactureros: 61 , 88 - 89 , 102 - 103 , 145 , 331 ; en el sur de China: 32 , 45 , 60 - 61 , 148 , 193 , 288 , 291

Manzanillo: 92 , 97 - 98

maquilas: 381

maquiladoras: 89

Mar Meridional de China, comercio: 198

Marchal, R.: 73

Marcus, G.: 56

Marfleet, P.: 159

Marks, T.: 121 n

Martin, P.: 69

Marx, K.: 192 , 413 n

Martínez, J. O.: 266 , 278

Massey, D.: 197

Mathews, G.: 27 - 28 , 31 , 36 , 41 n, 43 n- 44 , 47 - 48 , 70 , 82 , 110 , 134 - 161 , 171 , 193 , 288 , 338 , 375 , 407 n, 416 , 418 , 421 , 424

Mauricio: 149

mazahuas: 391 , 399

McIlwaine, C.: 222

Mediterráneo, mar: 64 , 75

Medio Oriente (Oriente Medio): 60 , 74 , 119 , 151 , 242 , 295 , 419 ; y África del Norte: 56 , 59 , 66 , 69 , 418

Mercado Común del Sur, véase Mercosur

mercado, gris: 88 ; negro: 88 , 163 , 177 , 186 , 242

Mercado Hogg (Calcuta): 327 , 330

Mercado Oriental (Eastern Market): 33 , 46 , 134 , 341 - 370

mercados africanos: 56 , 61 , 65 - 66 , 287 - 288 , 291 , 295 - 297 , 299 - 301 , 308

mercados informales, en África del Norte: 55 - 57 , 60 - 61 ; en Brasil: 110 - 113 , 127 , 165 - 177 , 182 - 186 ; callejeros: 34 , 36 , 82 , 110 , 112 , 127 , 168 , 261 , 270 , 320 , 342 , 357 , 367 , 369 , 410 , 424 - 425 ; en China: 67 - 68 , 193 , 204 - 212 , 284 - 301 ; en Estados Unidos: 36 - 37 , 46 , 342 - 370 ; y la globalización desde abajo: 31 , 33 , 165 - 177 , 182 - 186 , 407 - 408 , 424 - 425 ; de granjeros: 343 - 346 , 348 ; en México: 88 - 89 ; mundiales:

172 - 173 , 193 , 204 , 206 , 212 ; de pulgas: 39 , 260 , 344 , 347 , 351 , 369 - 370

mercancías importadas: 43 , 57 , 76 , 123 , 204 , 227 , 231 , 237 , 327 , 364 - 365 , 412 , 424 ; en África: 63 , 284 , 290 - 291 , 300 - 301 ; chinas: 48 , 87 , 61 , 69 , 83 - 84 , 86 - 91 , 99 , 110 - 111 , 213 , 235 , 284 - 285 , 290 - 291 , 333 , 359 - 360 , 379 - 381 , 421 ; en Ciudad del Este: 48 , 110 - 112 , 115 , 117 , 123 , 125 - 126 , 128 - 129 ; cosméticos: 222 - 224 , 226 , 239 , 243 - 246 ; en Egipto: 60 - 61 , 63 , 70 ; en Hong Kong: 198 - 199 , 224 ; en Libia: 65 - 66 ; en México: 33 , 48 , 83 - 84 , 86 - 87 , 89 - 91 , 93 - 94 , 98 - 99 , 104 - 105 , 378 - 379 , 400 - 401 , 418 ; prendas de vestir: 30 , 61 , 222 - 226 , 234 - 235 , 237 - 238 , 247 ; en São Paulo: 129 , 178 ; textiles: 59 , 61 , 67 , 229 , 285 , 288 , 291 , 304 , 356 - 359 , 361 , 367 , 377 , 380 - 381 ; tibetanas: 357 , 364 - 365 ; en Washington, D. C.: 33 , 343 , 350 - 351 , 353 - 355 , 365 , 367 - 370

mercancías de segunda mano, libros: 329 ; prendas de vestir: 32 , 225 - 226 , 237 , 242 , 248 , 254 , 259 , 265 , 267 - 268 , 276 , 351 ; véase también bienes usados

Merced, mercado de la: 373 , 384

Mercosur: 42 , 113 , 117 , 124 n, 128 , 255

México: 31 , 43 n, 83 - 84 , 86 , 89 - 90 , 93 , 95 , 97 , 99 , 104 - 105 , 381 n, 413 , 416 , 423 - 424 ; frontera mexicano-estadunidense: 32 , 92 , 254 - 279 , 377 - 378 , 410

México, ciudad: 134 , 410 , 418 , 421 ; y los CD : 31 , 90 - 94 , 103 , 375 , 377 , 380 ; vendedores ambulantes: 28 , 33 , 36 - 37 , 94 , 321 ; líderes de los vendedores ambulantes: 33 , 37 , 39 , 373 - 402 ; véase también Distrito Federal

Miami: 123 - 124

migración: 37 , 72 , 76 , 87 , 121 , 168 - 169 , 192 ; interna: 211 , 319 , 401

Milán: 168

Milgram, L.: 32 , 39 , 44 , 151 , 222 - 253 , 414 - 415 , 418 , 424

Mills, M. B.: 228 , 247

Misse, M.: 163 , 172 , 182 - 183

moda: 46 , 82 , 124 , 200 , 229 - 230 , 232 , 235 , 245 , 301 , 303 , 334 , 376 , 427

modelo de sustitución de importaciones: 383 , 386 , 400

modernización: 255 , 273 ; teóricos: 196

Mohan, G.: 286

Molavi, A.: 55

Monnet, J.: 374

Morales, A.: 289

mordida: 265 - 266 , 271 , 278

movimiento, antiglobalización: 342 - 343 , 368 ; pro “comida lenta”: 349

Movimiento por una Ciudad Hermosa: 345

mujeres: 63 , 162 , 164 , 260 , 266 , 268 , 353 , 356 - 357 , 359 , 365 , 379 , 383 , 419 ; empresarias en las Filipinas: 222 - 249 , 418 ; lideresas políticas en la ciudad de México: 33 , 374 , 382 , 385 - 386 , 388 , 391 , 400

Mukherjee, Hemanta: 335

mundo en desarrollo: 27 , 42 - 43 , 45 - 47 , 134 - 135 , 144 - 145 , 157 - 160 , 285 , 287 , 309 , 342

mundo industrializado: 42 - 44 , 46 , 49 , 134 - 135 , 145 , 147 , 149 , 157 - 160 , 309

Murshidabad: 331 , 333

Musaid: 62

música, copia de: 31 , 82 - 83 , 90 , 92 , 95 , 97 - 101 , 162 , 333 - 335 , 377 , 429

musulmanes: 71 , 118 , 142 , 153 , 287 , 295 , 305 , 334 , 362 , 418 ; chinos: 72 - 74 , 421

Nadima, S.: 380

Naidu, S.: 291

Naím, M.: 27 , 406, 408

narcóticos: 28 , 167 , 278 , 289 ; véase también drogas

Nascimento, M.: 421

Nasser Filho, O.: 118

Navarro, T.: 272 , 275

neoliberalismo: 38 n, 81 - 82 , 258 , 314 , 318 , 337 , 401 ; en las Mansiones Chungking: 31 , 136 , 146 - 160 ; neoliberalizar hacia fuera: 45 , 157 ; y la piratería: 105

Nepal/nepaleses: 142 - 143 , 150 , 333 , 364

neumáticos: 115 , 259

Neuwirth, R.: 29

Ngo, T. W.: 197

Níger: 145 , 287

Nigeria/nigerianos: 32 , 43 n, 65 , 150 - 151 , 153 , 285 , 291 , 292 - 295 , 298 , 301 , 303 , 305 , 307 - 308 , 342 , 418

Nike: 32 , 88 , 427

Ningxia: 72

Nokia: 41 , 46 , 158

Nordstrom, C.: 44 , 135 , 257 , 414

Nueva Guinea: 196

Nueva York, ciudad: 134 , 287 , 342 , 360 , 362 - 363 , 418

Nugent, P.: 83

Nyiri, P.: 87

O’Day, P.: 259 , 268

Ogunsano, A.: 291

Ong, A.: 87 , 248

Onitsha: 418

Operadores de Comercio Exterior (OCE): 273 , 277

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): 290

Organización Mundial del Comercio (OMC): 42 , 44 , 46 , 59 , 68 - 69 , 75 , 193 , 378 , 408

Organización de las Naciones Unidas (ONU): 198

ostagar : 331 , 333

Padierna, Dolores: 387

Pakistán/pakistaníes: 142 , 150 - 151 , 153 , 158 , 320 , 331

Palestina: 61 , 327

Palidda, S.: 168

Pallitto, R.: 258

Palmer, A.: 229

Panamá: 124

pantalones de mezclilla, vaqueros: 57 , 61 - 64 , 123 , 307 , 332

Papua Nueva Guinea: 196

Paraguay: 31 , 110 - 131 , 174 , 177 , 181 , 410 , 415 - 418 , 423

París: 134 , 286

Parreñas, R. S.: 230

Partido de la Revolución Democrática (PRD): 384 , 386 - 387 , 393 - 394 , 398 - 401

Partido Revolucionario Institucional (PRI): 384 , 386 - 387 , 393 - 394 , 398 - 399 , 401

pasadores: 255 , 267 - 268

pasaportes: 150 , 159 , 236 , 298 , 300 , 304 ; falsos: 286 pasera/pasero: 89 , 255

pashmina: 360 , 362 , 366

Payan, T.: 265

Pecoud, A.: 159

Peet, R., 11 , 44

pequeño, burgués: 192 ; capitalistas: 32 , 155 , 191 - 217 , 420 ; comerciantes: 36 , 70 , 111 , 134 , 162 , 167 , 169 , 176 - 177 , 183 , 242 , 276 , 316 , 322 , 342 , 379 , 381 , 384 ; corrupción: 321 ; empresarios: 36 - 39 , 42 , 136 , 158 , 176 , 180 , 194 - 195 , 199 , 201 , 203 , 212 , 225 , 227 , 289 - 290 ; inversionistas: 46 , 191 , 193 , 195 , 206 , 208 - 215 ; producción: 195 , 319

Peraldi, M.: 75 , 168 - 169 , 171 - 172 , 181 , 416

Pérez LeFort, M.: 86

Perlas, delta del río de las: 202 - 204 , 211 - 212 , 301 , 419

personas que permanecen en un país más tiempo del permitido: 32 - 33 , 292 , 300 , 361

Perú, peruanos: 84 , 94 - 95 , 356 , 359 , 367

petróleo: 65 , 69 , 75 , 291

PGR , véase Procuraduría General de la República

Phuket: 366

Pinheiro-Machado, R.: 47 , 89 , 121 - 122 , 177 , 181 , 409 , 418 - 420 , 423 , 429

piratería (copiado de nombres de marcas): 27 , 33 - 34 , 47 , 82 , 88 , 152 - 153 , 183 , 288 , 362 , 407 , 409 , 418 , 425 , 427 - 430 ; en Calcuta: 332 - 333 ; en México: 48 , 84 , 89 - 104 , 375 ; en São Paulo: 174 - 175 , 177 - 178 , 416

pirata, CD : 31 , 38 , 83 , 91 , 93 - 94 , 99 - 102 , 104 - 106 , 162 , 174 , 329 , 334 - 335 , 375 , 377 , 380

pirata, mercancía: 28 , 40 , 96 , 170 , 178 , 181 , 276 , 336 , 376 , 384 , 391 , 398 , 400 , 408 , 410 ; véase también bienes copiados, falsificaciones

Plattner, S.: 366

Plaza Tapatía: 96

Pleyers, G.: 38 n

Pliez, O.: 30 , 35 , 46 , 55 - 80 , 171 , 288 , 380 , 416 , 418 - 419 , 421 , 424

pobreza: 38 , 43 , 49 , 121 , 156 , 158 , 163 , 165 , 169 - 170 , 290 , 315 , 330 , 338 , 414

policía: 39 , 121 , 171 , 183 , 423 ; en Brasil: 127 - 128 , 163 , 186 ; en China: 284 , 287 , 298 - 299 , 308 - 309 ; en Hong Kong: 142 , 151 - 153 , 157 - 158 , 236 ; en la India: 142 , 320 - 321 , 327 - 329 , 336 ; en México: 39 , 84 , 90 - 92 , 94 , 103 - 104 , 264 , 266 , 268 , 271 , 373 , 377 , 385 , 391 , 395 - 399 , 402

Policía Federal Preventiva: 266 , 268 , 271

política, local: 39 , 149 , 170 , 178 - 180 , 319 , 343 - 344 , 373 - 402 , 424 - 426

pornografía: 89 , 335 - 336 , 362

Port Said: 58 , 60 - 61 , 63

Portes, A.: 29 , 81 , 194 , 375

Porto Alegre: 38 n, 416

Porzecanski, R.: 86

Posada García, M.: 377

Power, M.: 286

Prah, K. K.: 286

Prahalad, C. K.: 338

precio chino: 207 , 427

prendas de vestir: 28 , 30 , 47 , 57 , 59 - 62 , 66 , 86 , 88 , 135 , 142 , 177 , 302 , 331 - 332 , 368 , 391 , 396 ; en la ciudad de México: 375 , 377 , 380 - 381 , 384 ; y los comerciantes africanos en Guangzhou: 288 , 293 , 297 , 301 , 303 ; y las empresarias filipinas: 222 - 249 ; y los fayuqueros mexicanos: 32 , 254 , 259 - 272 , 377 ; en las Mansiones Chungking: 135 , 138 - 139 , 142 , 148 - 149 ; de segunda mano: 32 , 225 - 226 , 237 , 242 , 248 , 254 , 259 , 265 , 266 - 268 , 276 , 351

Procuraduría General de la República, México: 83 , 89 - 94 , 103 , 265

prostitución: 96 , 151 - 152

prostitutas: 143 , 152

Puente de la Amistad: 111 , 113 n, 115

Puerto Iguazú: 114 - 115 , 117

Puerto Presidente Stroessner: 114 , 123

Pun, N.: 420

Pyle, J.: 344 - 345

Rabossi, F.: 31 , 35 , 46 , 48 , 89 , 110 - 133 , 177 , 181 - 182 , 416 , 421 , 424

racismo: 153 , 194 , 399

Rather, H.: 363

Ray, A.: 204

Rayos X: 273 , 275 - 276

redes: 44 , 337 , 342 , 426 ; comerciales: 56 , 75 , 193 , 204 , 242 , 305 , 407 , 412 ; personales: 73 , 163 - 164 , 172 n, 204 , 214 , 246 , 279 , 343 ; sociales: 45 , 77 , 158 , 164 , 170 , 186 , 199 , 248 , 292 , 305 , 343 , 358 - 359 , 415 - 416 ; transnacionales: 74 , 82 , 90 , 94 , 97 , 168 - 169 , 171 , 196 , 227

Reetz, D.: 74

Reino Unido: 150 ; véase también Inglaterra, Gran Bretaña

religión: 75 , 143 , 153 , 288 , 305 , 349 ; objetos religiosos: 67 , 356 , 364

remesas de dinero: 196 - 198 , 242

República de China (Taiwán): 120 - 122

República Popular China: 69 , 119 , 121 - 122 , 198 , 212 , 290 , 355 , 417 ; véase también China

Rhoades, R.: 196

Ribeiro, G. L.: 28 , 34 - 35 , 37 , 55 , 82 , 89 , 192 , 198 , 225 , 238 , 247 , 249 , 255 - 256 , 289 , 314 , 338 , 341 - 342 , 369 , 375 , 407 - 433

Rico, Guillermina: 373 - 374 , 382 , 387 - 388 , 390 , 393 , 398

Río Bravo: 32 , 262 - 263

Río de Janeiro: 111 , 416 , 422 - 423

Ritzer, G.: 45

Rocha, R. D. M.: 423

Rosete, Maria: 379 - 380 , 382 , 392

Rotberg, R.: 286

Rothstein, F.: 197

Roy, A.: 338

Ruggiero, V.: 165 , 167 - 168 , 180

Rusia/rusos: 39n, 71 , 93

ruta de la seda, nueva: 30 , 55 - 77 , 288 , 424

Saad-Filho, A.: 147

sacoleiros: 31 , 89 , 111 - 113 n, 125 - 130 , 169 , 171 , 176 - 177 , 181 , 255 , 416 , 418

Sadat, Anwar el: 60

Sahel: 65

Sahlins, M.: 426

Samsung: 41

San Andresito: 417 - 418 , 423

San Diego: 90 , 276

San Juan de Dios, mercado: 31 , 35 , 83 - 84 , 95 - 104

San Luis, Arizona: 275

San Luis Río Colorado: 273

Sánchez Rico, Silvia: 374 , 387 , 398

Santa Cruz: 230 , 232

Santa Fe, Puente Internacional: 261 , 264 , 266

Santa Ifigênia: 174 , 178

Santos, B. S.: 148

Santos, puerto: 177

Sanyal, K.: 336

Sanyuanli: 284 - 311

São Paulo: 31 - 32 , 36 , 111 , 117 - 118 , 125 , 129 , 134 , 162 , 165 , 174 - 181 , 185 , 410 , 416 , 421 - 422

Sassen, S.: 81 - 82

Saxenian, A.: 205

Schendel, W. van: 83 , 82 , 225 - 227 , 248 - 249 , 256 , 409 , 412 , 418

Schiavoni, L.: 413

Schiller, N. G.: 426

Schneider, F.: 289

Scott, J.: 256

Seattle: 38 n, 344

Secretaría de Hacienda, México: 93 - 94 , 396

segunda Guerra Mundial: 115 - 116 , 197 , 345

seguridad, aumento de la: 215 , 254 - 255 , 258 , 265 , 276 , 279

Senegal: 287 , 292 , 295

Seyfang, G.: 348

Shangai: 55 , 67 , 70 , 417

Shangri-La: 363 - 365

shanzhai (copiado): 47 - 48

Shénzhen: 363 , 408 , 419 , 421 , 429

Shepherd, R.: 33 , 36 , 39 , 46 , 134 , 341 - 372 , 410 , 416 , 425

Shore, C.: 83

sijs: 153

Silva, M. A.: 423

Simone, A.: 73 , 315

Simpfendorfer, B.: 55

sindicatos: 199 ; de vendedores ambulantes: 39 - 40 , 184 - 185 , 321 - 322 , 373 - 402

Singapur: 210 , 242 , 304 , 419

Sinn, E.: 198

Siria/sirios: 94 , 421 - 422

Sistema de Aforo Vehicular (Sistema de Supervisión y Control Vehicular: Siave): 255 , 272 , 276 - 277

sistema de inspección fronteriza (México): 32 , 254 , 264 - 265 , 272 - 276

sistema mundial: 27 , 287 ; hegemónico: 35 , 197 , 342 , 411 - 414 , 418 , 424 - 425

sistema mundial no hegemónico: 34 , 81 - 82 , 369 , 407 , 427 , 429 ; concepto: 35 , 407 - 430 ; en la frontera El Paso/Ciudad Juárez: 255 - 259 ; Hong Kong en el: 193 , 197 - 202 , 419

Slim, Carlos: 374

Smart, A.: 32 , 36 , 45 , 48 , 81 , 87 , 130 , 148 , 191 - 221 , 227 , 230 , 237 , 256 , 279 , 408 , 415 , 420 , 423 , 426 - 427

Smart, J.: 32 , 36 , 45 , 48 , 81 , 148 , 191 - 221 , 420 , 423 , 426 - 427

soborno y cohecho: 43 n, 83 , 101n, 103 , 105 , 127 , 163 , 171 - 172 , 174 , 178 - 179 , 182 , 216 , 237 , 285 , 300 , 321 , 387 , 397 ; en la frontera mexicano-estadunidense: 91 , 260 , 265 - 266 , 271 , 277

sociólogos: 34 , 56

Soi Sukhumvit: 73

Solís Heredia, familia: 90 , 92 - 94

Sollum: 30 , 35 , 55 , 57 n- 58 , 61 - 64 , 74 , 76 - 77 , 411

Somalia/somalíes: 143 , 151 , 153

Sonora: 273

Sony: 32 , 91 , 427

Soto, H. de: 29 , 49 , 337

Sousa, R. S.: 415

South City, centro comercial: 323 , 325 , 336

Spencer’s: 323 - 324

Sri Lanka: 150 , 153

Stalker, P.: 135

Staudt, K.: 260 , 266

Stoller, P.: 134 , 223 , 286 - 287 , 362

Sturdevant, S.: 289

Stuttard, J.: 55

Sudán: 65 , 69

Sudeste de Asia/asiáticos: 31 , 47 , 66 - 67 , 69 - 70 , 75 , 88 , 110 , 142 , 168 , 233 - 235 , 237 , 309 , 362 , 418

Sum, N. L.: 208 - 209

Sun, Z.: 68

Sundaram, R.: 334

superlogotipos: 34 , 426 - 430

Tailandia: 60 , 73 , 145 , 354 , 366 , 419

Taipei: 91

Taiwán/taiwaneses: 130 , 419 , 329 ; en América Latina: 90 - 91 , 97 , 105 ; en Ciudad del Este: 111 , 119 - 121 , 122 - 123 ; en Hong Kong: 203 , 206 , 210

Talaat Harb, calle: 60

talleres clandestinos: 167 , 336 , 384

Tancredo Neves, puente: 117

Tangires, H.: 345

Tangqi, edificio: 297 - 298 , 308

Tanzania: 146 , 149 , 292

Tarrius, A.: 39n, 169 - 170 , 172 n, 178 , 181 , 375 , 380 , 416

tecnología: 28 - 29 , 38 , 81 , 97 , 113 , 123 , 125 , 174 - 175 , 248 , 307 , 345 , 377 , 429 - 430 ; y China: 41 , 202 , 204 - 205 , 208 , 210 , 212 - 213 ; digital: 82 , 99 , 129 , 245 , 409 ; y las fronteras: 245 , 247 , 273 , 275 - 276

Tehranian, K.: 345

Tehranian, M.: 147

Teléfonos de 14 días: 139

teléfonos portátiles: 28 , 31 - 32 , 63 , 292 , 303 , 374 ; en las Mansiones Chungking: 41 n, 135 , 138 - 140 , 144 , 149 , 152 - 153 , 155 - 156 , 158 , 169

teléfonos renovados: 139

televisión: 142 , 240 , 275 , 335 , 394

Telles, V. S.: 31 , 36 , 39 , 162 - 187 , 414 , 416 , 421 , 423 - 424

Telmex: 374

Tepito: 48 , 90 , 93 - 94 , 98 , 103 , 377 - 380 , 382 , 384 , 390 , 396 , 418 , 423

textiles: 59 - 60 , 229 , 232 , 285 , 291 , 302 , 304 , 355 - 359 , 361 , 380 - 381 , 384

The Economist: 123 - 124 n, 196

The Statesman: 327

Thomas, K.: 89

Thorez, J.: 39n

Thuen, T.: 128

Thun, E.: 212

tianguis: 103 , 261 - 263 , 270

Tianxiu, edificio: 151

Tíbet: 357 , 363 , 365

tiendas de un dólar: 263

Tijuana: 90 , 265 , 272 , 276

Tokman, V.: 29 , 375

trabajadores filipinos con contrato en el extranjero (Filipino Contract Workers): 242 - 244

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): 42 , 99 , 254 , 378

tratados de libre comercio: 81

triangulación: 381

Triple Frontera: 113

Trípoli: 30 , 35 , 55 , 57 - 58 , 61 - 62 , 64 - 66 , 74 , 76 - 77

Trotz, D. A.: 227

Tsang, S. K.: 208

Tubilewicz, C.: 122

Tull, D.: 286

turistas, en Ciudad del Este: 112 - 113 n, 117 , 125 - 126 ; comerciantes: 112 , 130 , 136 , 224 , 232 - 233 , 247 , 255 , 260 , 416 , 418 , 421 ; filipinos: 224 , 232 - 233 , 240 , 242 , 247 ; en las Mansiones Chungking: 136 , 138 , 142 , 144 , 150 , 421 ; en Washington, D. C.: 353 - 354 , 369

Turquía: 70 , 72 , 75 , 358

uighures: 72

Unión Cívica de Vendedores Ambulantes de la Antigua Merced: 373

Unión Soviética: 37

urbanizadores: 144 , 147 , 209 - 210 , 213 , 343 , 348

Urry, J.: 224 - 225 , 243 , 245

Uruguay: 114 , 129 , 176

vendedores ambulantes: 30 , 38 , 42 , 224 , 407 , 416 ; en Brasil: 117 , 177 , 180 ; en Calcuta: 36 - 37 , 39 , 320 - 322 , 325 , 328 ; en México: 28 , 33 , 36 - 37 , 39 , 94 , 96 , 262 , 270 , 373 - 402 ; en el Norte de África: 76 , 287

vendedores callejeros: 27 , 40 , 61n, 76 , 89 , 182 - 183 , 240 , 287 , 289 , 414 , 423 ; en Brasil: 122 , 167 , 171 , 174 - 175 , 177 , 179 - 181 , 184 - 185 ; en Calcuta: 36 - 37 , 39 , 315 , 318 - 338 ; en México: 33 , 81 , 377 ; en Washington, D. C.: 342 - 370 ; véase también vendedores ambulantes

Venezuela: 84

Vietnam: 263 , 354 , 359

Vind, I.: 85

violencia: 153 , 163 , 172 - 173 , 184 - 186 , 274 , 409 , 415

visas, reglamentación, en China: 139 , 145 , 284 - 285 , 287 , 292 , 296 , 298 , 300 , 304 , 308 , 364 , 421 ; en Estados Unidos: 135 , 361 ; en Hong Kong: 136 , 139 , 142 , 145 - 146 , 148 - 150 , 153 , 232 - 233 ; láser: 264 , 268

Waldinger, R.: 194

Waldron, A.: 286

Wallerstein, I.: 86 , 410

Walmart: 316 - 317

Wang, P.: 67

Wang Sheng: 120 - 121 n

Ward, R.: 194

Washington, D. C.: 36 - 37 , 342 , 408 ; Eastern Market: 33 , 46 , 134 , 341 - 370

Watson, J.: 147 , 196 - 197

White, B. S.: 142

Williamson, D.: 327

Wilson, T.: 256 , 258 , 279

Woods, N.: 44

Wu, D.: 196

Xiaobei: 75 , 284 , 289 , 295 , 299 , 305 , 307

Xinjiang: 72

Xiu, L.: 88 - 89

Yang, Y.: 32 , 36 , 39 , 46 , 75 , 140 , 171 , 284 - 313 , 418 , 421 , 426

Yangtsé, delta del río: 301

Yemen: 295

Yeung, H. W. C.: 199 , 206

Yiwu: 30 , 35 , 55 , 57 - 58 , 66 - 76 , 134 , 380 , 419 , 421

Yükseker, D.: 255

Yunus, M.: 49

Zakaria, E.: 60

zar de la piratería: 80 , 93

Zhang, S. G.: 198

Zhejiang: 67 - 68 , 75 , 419

Zhou, M.: 194

Zimbabwe: 149

Zohry A.: 62

Zongo, M.: 66

PREFACIO

- Centennial professor de antropología económica en la London School of Economics and Political Science y codirector del Programa de Economía Humana de la Universidad de Pretoria.

Introducción

¿QUÉ ES LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO?

[1] Desde luego, es cierto que existen muchos opositores a la globalización. Véase en Pleyers (2011) un análisis de los individuos que en las manifestaciones callejeras o los foros sociales de todo el mundo, de Seattle a Nairobi, pasando por Porto Alegre, impugnan la globalización en su forma neoliberal y proponen opciones más justas y humanas.

[2] Lo cual es cierto también en el caso de la población de otras regiones del mundo no incluidas en este estudio; por ejemplo, los agentes de la globalización desde abajo en Rusia (Thorez, 2008). Asimismo, es necesario tomar en consideración la importante función que los emigrantes internacionales desempeñan en la globalización desde abajo (Tarrius, 2002). Existen actores que no han sido determinados por una región, un país de origen o un destino: los emigrantes, los ilegales, los clandestinos o los sin papeles, que se encuentran en un espejo de "desterritorialización", "de aquí y allá, al mismo tiempo"; esas personas también son esenciales para entender los itinerarios, la lógica migratoria y las redes clandestinas de la globalización desde abajo, aunque no las hemos examinado específicamente en este libro.

[3] Mathews habló extraoficialmente con un empleado de Nokia quien afirmó que esa compañía no objetaba realmente las copias, debido a que quienes las compraban aspiraban a ser eventuales propietarios de un "verdadero" Nokia (2011, pp. 148-149); sin embargo, Mathews también habló con un detective contratado por Nokia para investigar las ventas de copias en las Mansiones Chungking de Hong Kong, quien se mostró muy airado por lo que consideraba una inmoralidad cobarde de quienes hacían y vendían las copias. Probablemente sea cierto que, en general, las copias perjudiquen más que ayudar a los consorcios transnacionales de la "globalización desde arriba". Se podría decir que las copias vendidas a través de la globalización desde abajo son lo que hace posible la experiencia de la globalización en gran parte del mundo.

[4] En muchos puertos de entrada menos ricos se requiere mayor precaución al dar y recibir dichos pagos (Mathews, 2011, pp. 138-139), debido a la posible intervención de la policía y a la aplicación de la ley. En el Congo es posible entregar directamente los sobornos a los funcionarios aduanales, mientras que en Nigeria se debe dejar el dinero en un lugar oculto para ser recogido más tarde. Y en los países de África Oriental, así como en India, el truco consiste en acercarse a un agente aduanal que esté solo y sin vigilancia, o con quien se pueda comunicar uno de manera previa. En lugares como México, así como en Brasil, los "fayuqueros" también deben

pagar sobornos — “impuestos informales”— por el derecho a paso, como lo describe Gauthier en el capítulo VIII . En casi todas las naciones del mundo se intenta, al menos intermitentemente, aplicar las leyes aduanales, pero eso, asimismo, es más factible en unos lugares que en otros.

I. EL DERROTERO DE LA NUEVA RUTA DE LA SEDA ENTRE YIWU Y EL CAIRO

[1] Para este capítulo, investigué en las ciudades de Trípoli (en 2003 y 2005), Sollum (de 2005 a 2007), El Cairo (de 2005 a 2007) y Yiwu (en 2006 y 2009); asimismo, investigué las plazas de mercado de Argelia (en 2000), el Sáhara libio (en 1998 y 2003) y Jartum (en 2004 y 2005), que se relacionan de manera similar con los Estados del Golfo —en especial con Dubai— y con el este de Asia, aunque no las considero en este capítulo.

[2] En 2006, de acuerdo con mi investigación, los vendedores callejeros de Sollum compraban en la frontera con Libia los pantalones de mezclilla azul de algodón hechos en China a un precio aproximado de 20 a 25 libras egipcias (LE) (un dólar estadunidense valía 3.5 libras egipcias) y luego los vendían en el centro vacacional costero de Marsa Matrouh entre 40 y 45 libras egipcias, y en las metrópolis de Alejandría y El Cairo, entre 50 y 60 libras egipcias.

[3] Encontré diferentes nombres para el barrio: San mao chu (“barrio económico” núm. 3), que es el antiguo nombre administrativo, rebautizado recientemente como “calle Exótica” por el ayuntamiento; los nativos chinos lo llaman Maedah (mesa, en árabe), en referencia al primer restaurante árabe establecido en Yiwu, y los hablantes de árabe nativos lo llaman calle Árabe, restaurante Árabe (Alabo fan dian , en chino) o Maedah .

II. “VIENEN DE CHINA”

Los CD piratas en México desde una perspectiva transnacional

[1] Mario Arturo Díaz (representante legal de la Asociación Mexicana de Productores de Fonogramas y Videogramas [Amprofon]), en entrevista con el autor, 25 de junio de 2005.

[2] También es el caso del lavado de dinero , en el que se recurre a tiendas, hoteles, restaurantes u otras empresas que se mantienen en funcionamiento para legalizar fondos ilícitos.

[3] Manzanillo también es un puerto importante para el transporte de drogas. Mientras que los controles son cada vez más rigurosos en la frontera entre México y los Estados Unidos, como lo describe Gauthier en el capítulo VIII de este libro, los puertos sirven como centros de depósito y distribución por donde las drogas y otras mercancías de contrabando pueden pasar con mayor fluidez.

[4] Con el fin de proteger la seguridad de los informantes, se utilizan pseudónimos en lugar de los verdaderos nombres de los comerciantes del mercado.

[5] Tal fue el caso del álbum Romance (1991) del cantante mexicano Luis Miguel cuando salió a la luz pública que los trabajadores de la compañía productora recibieron sobornos para proporcionar una copia del álbum a los contrabandistas. La compañía disquera rehusó hacer alguna declaración al respecto.

III. CIUDAD DEL ESTE Y LOS CIRCUITOS BRASILEÑOS DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

[1] Conocida en inglés como low end globalization .

[2] Este artículo se basa en una investigación de campo que llevé a cabo en la región de confluencia de las fronteras de Paraguay, Brasil y Argentina durante 11 meses, entre 1999 y 2001, y en visitas sucesivas en 2006, 2008 y 2009. El material histórico que presento aquí fue reunido a partir de entrevistas, medios de comunicación locales y archivos históricos. Presenté la argumentación principal como mi tesis de doctorado (Rabossi, 2004).

[3] Los sacoleiros también son conocidos como muambeiros , sustantivo derivado de muamba , palabra de origen quimbundo que significa carga o contrabando .

[4] Las estadísticas del movimiento comercial de Ciudad del Este son estimaciones difíciles de establecer. Las cifras citadas derivan de entrevistas con comerciantes y fiscales aduanales. Las estimaciones del número de sacoleiros hechas a partir de inferencias en las que tomé en consideración el movimiento sobre el Puente de la Amistad y la circulación de turistas en la región se encuentran en Rabossi, 2004.

[5] Por cuestiones de síntesis para la exposición, a lo largo del texto utilizaré el nombre actual de Ciudad del Este, aun cuando haga referencia a periodos anteriores a 1989.

[6] Hasta el decenio de 1970 Argentina fue la principal presencia económica regional en Paraguay y también tuvo un lugar importante en la política paraguaya, ya que fue el país de las alianzas, los exilios y el refugio de la oposición. Desde entonces, Brasil ha ocupado ese lugar.

[7] La población de Foz do Iguaçu pasó de 33 966 habitantes antes de la construcción de la represa, en 1970, a 136 321 habitantes en 1980. La población de Ciudad del Este era de 18 315 habitantes en 1973, y en 1981 alcanzó los 98 300 habitantes. Hoy en día, Foz do Iguaçu tiene 256 081 individuos (DOU , 2010, p. 114). La zona urbana de Ciudad del Este también incluye los distritos Presidente Franco, Hernandarias y Minga Guazú, con un total de 389 891 habitantes (DGEEC , 2003).

[8] Las leyendas escritas a ambos lados del monumento —una en chino, la otra en español— no ayudan mucho para identificarlo: “Queremos una paz justa, no una paz basada en la sumisión a un agresor. Con el agresor no puede haber coexistencia, mucho menos el apaciguamiento”. En 2001, la placa del frente había sido robada, y la dificultad para identificar al personaje de la estatua era aún mayor si uno miraba las enormes banderas rojas que se erguían tras él. Esas banderas no tenían que ver con el comunismo, sino con

la sede del Partido Colorado, conocido oficialmente como Asociación Nacional Republicana. El Partido Colorado, al que pertenecía Stroessner, gobernó Paraguay durante casi todo el siglo XX , con el anticomunismo como uno de sus principales principios políticos.

[9] Wang Sheng fue una figura clave del Kuomintang y de la República de China de Taiwán; fue confidente de Chiang Ching-kuo, hijo de Chiang Kaishek y posterior premier y presidente de Taiwán. Wang Sheng fue general del ejército de la República de China y director de la academia militar de Taiwán, donde fueron entrenados algunos militares paraguayos. Su nombramiento como embajador ante Paraguay fue una especie de exilio político "en servicio": fue enviado a ese país debido al poder político que estaba acumulando, en especial con respecto a los estadunidenses. Véase un análisis del periodo de Wang Sheng en Paraguay en Marks, 1998.

[10] Ocho años más tarde, por ejemplo, en un artículo que apareció en la misma revista y en el que se hacía un análisis de las posibilidades de que el Mercosur llegara a ser una unión aduanal, el cuadro es muy diferente: "Una preocupación es la anarquía existente en la zona que rodea a Ciudad del Este, donde Paraguay tiene fronteras tanto con Argentina como con Brasil. Sus vecinos —y los Estados Unidos— sospechan que sea una guarida, no sólo de los traficantes de drogas y armas, sino de los terroristas islámicos", The Economist , 1998, p. 32. En el nuevo contexto de lucha contra el terrorismo islámico, el glamour que la zona tenía para el consumidor en los años anteriores desapareció y fue remplazado por una imagen centrada exclusivamente en las actividades ilegales que tenían lugar en la región.

[11] Esa práctica no se restringía a Brasil, sino que era una estrategia mundial de British-American Tobacco, como lo demuestran los problemas que la compañía enfrentó en Gran Bretaña, según se consigna en Beelman et al ., 2000a y 2000b; Campbell, 2000a y 2000b, y House of Commons, 2000. En lo concerniente a Brasil, véase Evelin, 1998, y Valor Econômico , 2000a y 2000b.

V. LOS ILEGALISMOS Y LA CIUDAD DE SÃO PAULO

[1] Como lo analiza Tarrius (2002), no habría mercado ni relaciones mercantiles sin los cafés, bares, restaurantes, clubes nocturnos o juegos (oficiales o clandestinos) por donde circula la información, donde se encuentran los hilos que forman los compromisos recíprocos, los acuerdos de información y las redes de confianza y reciprocidad.

[2] Vaya mi agradecimiento a Helena Mena Barreto por esta información.

VII. DE LA ROPA DE SEGUNDA MANO A LOS COSMÉTICOS

Las empresarias filipinas de Hong Kong llenan las brechas del comercio transfronterizo

[1] El Estado filipino considera que el comercio de las empresarias filipinas a través de la frontera entre Hong Kong y Filipinas, establecido por ellas mismas e independiente, opera en un "sector informal". Lindell (2010) argumenta que ese término, muy impugnado, se refiere por lo general a un

conjunto heterogéneo de actividades y relaciones laborales que tienen características comunes, sobre todo la falta de reconocimiento legal y de regulación o protección del Estado.

[2] Aunque, en teoría, la importación de prendas de vestir usadas a Filipinas es ilegal, todavía se siguen negociando y debatiendo los parámetros sobre ese comercio en diferentes instancias del sector empresarial y el gobierno. La Ley de la República No. 4653 (Government of the Philippines, 1966) establece que es “ilegal” importar “artículos textiles conocidos comúnmente como telas y prendas de vestir usadas y harapos”. Tanto en la circular núm. 1060 del Banco Central de las Filipinas (Bangko Sentral Ng Pilipinas, 1985) como en el subsecuente decreto presidencial núm. 2033 (Government of the Philippines, 1986), se esbozan algunas excepciones a las leyes que prohíben la importación comercial de prendas de vestir usadas, si bien se mantiene la restricción general.

[3] Este apartado se basa y complementa la anterior investigación básica sobre los antecedentes de la industria de las prendas de vestir de segunda mano documentada en una publicación anterior (Milgram, 2008).

[4] Balikbayan es el término filipino general que se usa para identificar a los trabajadores filipinos con contrato en el extranjero (conocidos en inglés como OFW , siglas de overseas filipino workers). El término también se aplica a las cajas que esos trabajadores usan para transportar a Filipinas sus pertenencias personales y sus regalos. Dado que esas cajas suelen contener los efectos personales de los filipinos, no están sujetas a los impuestos a la importación. El tamaño de las cajas corresponde al permitido por las aerolíneas para el equipaje estándar.

[5] Todos los nombres personales son seudónimos.

X. A LA SOMBRA DEL CENTRO COMERCIAL

El comercio ambulante en la Calcuta globalizada

[1] En el año 2001 Calcuta cambió su nombre oficialmente a Kolkata con el propósito de hacer énfasis en el origen bengalí de la ciudad. El hecho de darle ese nombre implicó la reafirmación de una nueva identidad cultural bengalí sobre el paisaje cosmopolita. En este texto utilizo el antiguo nombre oficial de la ciudad por dos razones: en primer lugar, no estoy de acuerdo con la idea provincial de la ciudad y, en segundo lugar, este estudio abarca un periodo en el que Calcuta era el nombre oficial.

[2] La fábrica Usha, que fue la primera en producir máquinas de coser en India, en 1935, junto con otros productos manufacturados, como ventiladores eléctricos, abarcaba el área que ahora cubre el Centro Comercial South City. En 1939 se invirtió un enorme capital británico en la fabricación de maquinaria y equipo para vehículos y aviones del ejército. Después de la división de India, en 1947, la fábrica floreció y contrató a muchos trabajadores que se habían refugiado en Usha; y, a lo largo de varios decenios, muchos de los barrios de refugiados cercanos se convirtieron en zonas residenciales de clase media. En la época posterior a la liberalización, cuando el gobierno buscó independizar el mercado de bienes raíces

mediante la privatización de tierras públicas, se demolió la fábrica Usha y sus terrenos se convirtieron en un lugar lucrativo para el capital mundial (Ghosh, 2011).

[3] El sari es el vestido de algodón de las mujeres de India; se forma con un largo lienzo de seda con el que se enrolla el cuerpo.

XII. LA POLÍTICA LOCAL Y LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Los líderes de los vendedores ambulantes de las calles del centro histórico de la Ciudad de México

[1] Algunos trabajos sobre la Ciudad de México: Alba Villalever (2015), Barbosa (2008), Crossa (2006), Cross (1998), Escobedo (2006), Silva (2011) y Zaremberg (2010).

[2] La maquila se refiere a un sistema transnacional de subcontratación industrial dividido entre varios países. La fabricación de las partes de uso intensivo de capital se lleva a cabo en los Estados Unidos, mientras que la fabricación de partes de uso intensivo de mano de obra se hace en México, debido al bajo costo de la mano de obra. Las actividades de maquila más importantes tienen lugar en la producción de prendas de vestir, piezas de vehículos y aparatos electrónicos.

[3] Véase en Cross (1998) un análisis de la primera reubicación en masa de los comerciantes ambulantes en el siglo XX durante el gobierno de Ernesto P. Uruchurtu como regente del Distrito Federal (1952-1966), con el que se trató de erradicar la venta ambulante. El segundo traslado de los comerciantes ambulantes fue llevado a cabo por el regente Manuel Camacho Solís durante el periodo de Carlos Salinas de Gortari como presidente (1988-1994), y la última reubicación, en fin, con la que se retiró a todos los comerciantes ambulantes del Perímetro A del centro histórico de la Ciudad de México tuvo lugar el 12 de octubre de 2007, durante la gestión de Marcelo Ebrard como jefe de gobierno.

[4] El modelo de sustitución de importaciones o de “desarrollo hacia adentro”, fue la política predominante en México desde el final de la segunda Guerra Mundial hasta la crisis de la deuda externa de 1982. Consistió en la protección de las industrias nacionales respecto de la competencia externa mediante barreras arancelarias y permisos de importación. A partir de 1982, fue remplazado por una política más abierta a la competencia y al comercio exteriores.

[5] En lo concerniente a este tema, se puede consultar Rodrigo Meneses Reyes, Legalidades públicas: el derecho, el ambulantaje y las calles en el centro de la Ciudad de México (1930-2010) , Universidad Nacional Autónoma de México / Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, 2011; Verónica Crossa, “Entrepreneurial Urban Governance and Practiques of Power: Renegotiating the Historic Center and its Plaza in Mexico City”, tesis de doctorado, Universidad de Ohio, 2006, y Diana Alejandra Silva Londoño, “Negociando la (in)-formalidad: las contiendas por el desalojo del comercio ambulante en el centro histórico de la Ciudad de México (1990-2008)”, tesis de doctorado en ciencias sociales con

especialidad en sociología, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, México, 2011.

[6] En otros espacios fuera del centro histórico y de las zonas de alta concentración de transeúntes es posible vender sin estar afiliado a alguna organización. En lo que respecta a esos vendedores ambulantes, se puede consultar Marielle Pepin-Lehalleur, “Apuestas del comercio callejero de comida en la Ciudad de México para familias populares”, ponencia ante el seminario Metropolización, transformaciones mercantiles y gobernanza en los países emergentes. Las grandes ciudades en las mutaciones del comercio mundial , El Colegio de México- IRD -Metraljeux, México, 2009.

[7] El grupo de indígenas mazahuas constituye la minoría étnica más numerosa del Estado de México, una de las entidades federativas que colindan con el Distrito Federal. Muchos de ellos emigraron en busca de trabajo como vendedores ambulantes de fruta o artesanías o para trabajar como albañiles o trabajadores domésticos, y sufren de una marcada discriminación: en las escuelas, por ejemplo, algunos niños se burlan de sus compañeros mazahuas porque hablan otra lengua y, en ocasiones, no hablan español correctamente, mientras que en las oficinas administrativas se suele atender primero a los mestizos que a los mazahuas; en el transporte subterráneo, es común que los jóvenes cedan su asiento a los mayores o que los hombres lo cedan a las mujeres, pero eso raramente ocurre cuando los que viajan de pie son mexicanos indígenas.

[8] Véase un análisis de este tema en John Cross, Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City , Stanford University Press, Stanford, 1998; así como en Meneses Reyes, Legalidades públicas..., op. cit .

Conclusión

LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO Y EL SISTEMA MUNDIAL NO HEGEMÓNICO

[1] Actividades a las que también di el nombre de “globalización popular” (Ribeiro, 2006) y “globalización no hegemónica” (Ribeiro, 2009), mientras que Mathews las llamó “globalización de los pobres” (Mathews, 2007 y 2011).

[2] El concepto de sistema mundial no hegemónico fusiona dos conceptos de la economía política marxista. Ya me referí al primero, el del sistema mundial capitalista; el segundo es el de la hegemonía, inspirado por la obra de Gramsci: entiendo la hegemonía como el ejercicio naturalizado y silencioso del poder, la naturalización que hacen diferentes grupos y clases sociales de los modos sancionados de reproducción de la vida social.

ÍNDICE GENERAL

Sumario

Prefacio , por Keith Hart

La gran transformación

La globalización desde arriba

La globalización desde abajo (y desde arriba)

La economía informal se ha apoderado del mundo

La revolución digital y la propiedad intelectual

La antropología y la economía

Introducción. ¿Qué es la globalización desde abajo? , por Gordon Mathews y Carlos Alba Vega

Materia del libro

La investigación de la globalización desde abajo

La globalización desde abajo y la globalización desde arriba

El papel fundamental de China

El futuro de la globalización desde abajo

Bibliografía

Primera parte

LA CARTOGRAFÍA DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Rutas, eslabones y leyes

I. El derrotero de la nueva ruta de la seda entre Yiwu y El Cairo , por Olivier Pliez

Introducción: la etnografía en múltiples sitios

Egipto: un mercado de 40 millones de consumidores de productos chinos

Sollum: aldea beduina y almacén fronterizo

El puesto comercial de Trípoli

Yiwu: el supermercado chino del mundo árabe

La hospitalidad musulmana

Conclusión: la geografía inexplorada de las redes transnacionales

Bibliografía

II. “Vienen de China”. Los CD piratas en México desde una perspectiva transnacional , por José Carlos G. Aguiar

Las cadenas de mercancías: Hecho en China

El contrabando transnacional de discos compactos y el zar de la piratería

La piratería en el mercado San Juan de Dios

Observaciones finales: China y América Latina desde abajo

Bibliografía

III. Ciudad del Este y los circuitos brasileños de distribución comercial , por Fernando Rabossi

El encuentro con Ciudad del Este

La transformación radical de una región

Plataformas comerciales: conexiones y complejidades

Los circuitos de los sacoleiros

“Desde abajo” y “desde arriba”: perspectivas complementarias sobre la globalización

Bibliografía

IV. El neoliberalismo y la globalización desde abajo en las Mansiones Chungking, Hong Kong , por Gordon Mathews

Las Mansiones Chungking: el lugar y la gente

El neoliberalismo

El neoliberalismo y la conformación de las Mansiones Chungking

Conclusión: las Mansiones Chungking, el neoliberalismo y la globalización desde abajo

Bibliografía

V. Los ilegalismos y la ciudad de São Paulo , por Vera da Silva Telles

Doralice

Las inciertas fronteras de lo informal, lo ilegal y lo ilícito

Las formas contemporáneas de producción y circulación de la riqueza

La redefinición de la dinámica urbana

En los pliegues de lo legal y lo ilegal: los juegos de poder y las zonas de disputa

Bibliografía

Segunda parte

LA PERSONIFICACIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN DESDE ABAJO

Empresarios, comerciantes y vendedores ambulantes

VI. Los pequeños capitalistas de Hong Kong que invierten en China. Tolerancia a los riesgos, entornos de inversión inseguros, éxito y fracaso , por Alan Smart y Josephine Smart

Los pequeños capitalistas y la inversión transnacional

La función de Hong Kong como centro de almacenaje y distribución del sistema mundial no hegemónico

El surgimiento de la pequeña inversión de Hong Kong en China, entre 1979 y 2001

El declive de la pequeña inversión de Hong Kong a partir de 2001

Conclusión

Bibliografía

VII. De la ropa de segunda mano a los cosméticos. Las empresarias filipinas de Hong Kong llenan las brechas del comercio transfronterizo , por B. Lynne Milgram

Introducción

Las prácticas legales e ilegales y la ciudadanía cultural

El comercio filipino de prendas de vestir de segunda mano

Retos renovados, nuevas restructuraciones

La transformación del comercio: prendas de vestir usadas, cosméticos y cambio de moneda

Conclusión

Reconocimientos

Bibliografía

VIII. Los “comerciantes hormiga” mexicanos de la región de El Paso y Ciudad Juárez. Las tensiones entre la globalización, el aumento de la seguridad y los nuevos regímenes de movilidad , por Mélissa Gauthier

El submundo económico de la frontera

El comercio a través de la frontera entre El Paso y Ciudad Juárez

El nuevo sistema de inspección fronteriza de México

Análisis

Bibliografía

IX. Los comerciantes africanos en Guangzhou: rutas, razones, ganancias, sueños , por Yang Yang

Los comerciantes africanos: quiénes son y de dónde son originarios

Los mercados

La actividad empresarial africana en China

Conclusión

Bibliografía

X. A la sombra del centro comercial. El comercio ambulante en la Calcuta globalizada , por Ritajyoti Bandyopadhyay

La pequeña economía de los vendedores callejeros

Las sombras del centro comercial

La Explanada y la banalidad de los centros comerciales

La jornada de Abdul

La globalización desde arriba y la globalización desde abajo

Bibliografía

XI. El localismo se topa con la globalización en un mercado callejero estadunidense , por Robert Shepherd

Los mercados informales en los Estados Unidos

La situación de un mercado

¿Quién vende?

La venta de cultura en las calles de la ciudad de Washington

¿Quién, entonces, vende cosas reales?

La venta de Shangri-La

Las estrategias de autenticidad

Conclusión

Bibliografía

XII. La política local y la globalización desde abajo. Los líderes de los vendedores ambulantes de las calles del centro histórico de la Ciudad de México , por Carlos Alba Vega

Introducción

Los vendedores ambulantes de la Ciudad de México

Las organizaciones de vendedores ambulantes y sus líderes

Las organizaciones de vendedores ambulantes y su estructura política

Las relaciones con la policía y el gobierno

Conclusión

Bibliografía

Conclusión: la globalización desde abajo y el sistema mundial no hegemónico , por Gustavo Lins Ribeiro

Copias, ilegalidad y globalización desde abajo

La globalización desde abajo y el sistema mundial no hegemónico

Consideraciones teóricas

Piratear al capitalismo: originales y copias

Bibliografía

Acerca de los autores

Índice analítico

La globalización transcurre también a través de redes que mezclan las operaciones formales y legales con las que lindan con el comercio ilícito o que son francamente ilegales. Desde los millones de discos pirata que abarrotan los mercados populares en México o el comercio de ropa de segunda mano en Filipinas hasta la dinámica de precios entre los mercados informales y los centros comerciales en Calcuta, podemos ver que se han creado nuevas rutas y enclaves comerciales y nuevas dinámicas que regulan estos mercados.

En este estudio antropológico y económico los autores analizan la forma en que las personas crean medios y estrategias para insertarse en las dinámicas macroeconómicas, pero con sus propias reglas. Gracias a una acertada etnografía y a estudios de caso con enfoque sociológico y político, se nos acercan las realidades vividas en países como Brasil, China, India, Filipinas e incluso México, naciones donde existe una marcada desigualdad y que son un reflejo del fracaso de las teorías económicas contemporáneas.

Se brinda aquí, pues, una mirada novedosa sobre un fenómeno económico que no sólo se contrapone a los patrones formales del comercio mundial sino que además es paralelo al proceso de globalización, ajeno a las instituciones establecidas y demuestra que la globalización no sólo afecta a las grandes empresas transnacionales sino a todos los actores de una sociedad.

www.fondodeculturaeconomica.com

FONDO DE CULTURA ECONÓMICA

EL COLEGIO DE MÉXICO