Xinyong: la reputación como garantía

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

El concepto

Los comerciantes chinos usaban la palabra *xinyong* para describir la cualidad que hacía a una persona digna de crédito. Combina la idea de fiabilidad con la de utilidad en el comercio: una persona con *xinyong* es alguien cuya palabra merece confianza y a quien se le pueden adelantar mercancías o dinero sin peligro. El concepto afín de *guanxi*, que significa relaciones o contactos, describe las redes de obligaciones personales dentro de las cuales se construía y se ponía a prueba el *xinyong*.[1]

En términos económicos, el *xinyong* funcionaba como garantía. Un comerciante sin tierras ni otros bienes que pignorar podía obtener crédito si su reputación era buena. Esa reputación representaba un depósito de valor acumulado durante años de trato fiable. Un impago la destruiría, y con ella su acceso futuro al crédito y el respeto de su comunidad. La amenaza de perder ese activo daba a los prestatarios un poderoso incentivo para cumplir sus obligaciones incluso donde la ejecución formal era débil.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Cómo funcionaba la reputación

La reputación operaba mediante la repetición, la información y la sanción. Los comerciantes trataban con los mismos socios durante muchos años, de modo que cada transacción formaba parte de una relación continuada cuyo valor superaba la ganancia que podía obtenerse engañando en un solo negocio. La información sobre la conducta de cada cual se difundía con rapidez dentro de la comunidad dialectal a través de las asociaciones, el templo, las cafeterías y las redes familiares que unían Singapur con los distritos de origen. Al impago le seguían sanciones: la exclusión de nuevos tratos, la pérdida de posición en la asociación y la deshonra para la familia.

La economista Janet Landa ha descrito este sistema como un «grupo intermediario étnicamente homogéneo», en el que la identidad compartida reduce el coste de hacer cumplir los contratos entre sus miembros.[2] Su análisis, basado en parte en los intermediarios chinos del comercio del caucho en Singapur y Malasia, explica por qué los comerciantes chinos preferían tratar con miembros de su propio grupo y por qué el círculo de confianza tendía a seguir las líneas del parentesco y del dialecto. Dada la debilidad de la ejecución formal, esa estructura de confianza era racional.

Instrumentos de confianza

La confianza se apoyaba en instrumentos. Las firmas chinas llevaban una contabilidad cuidadosa según los métodos tradicionales, y sus sellos o «chops» autenticaban documentos y mercancías. Dentro de la comunidad circulaban pagarés y cartas de crédito. Las sociedades, a menudo constituidas entre parientes o miembros de la misma asociación, permitían reunir capital y repartir riesgos. Las garantías de comerciantes respetados presentaban a los recién llegados ante los acreedores y ligaban la reputación del garante a la de la persona garantizada.

Estos instrumentos enlazaban el sistema informal con el orden jurídico formal. Un contrato de sociedad o un pagaré podía hacerse valer, si era necesario, ante los tribunales coloniales. Las agency houses europeas, por su parte, aceptaban garantías chinas en sus tratos con comerciantes chinos. El comerciante chino del siglo XIX se

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

movía así en dos mundos jurídicos a la vez: el mundo informal de su comunidad y el mundo formal del derecho inglés. Muchos de los comerciantes más prósperos eran precisamente quienes sabían moverse con soltura entre ambos.

Los límites de la confianza personal

La confianza personal tiene límites. Solo llega hasta donde alcanzan la información y las sanciones, y deja fuera a quienes no pertenecen a la red. A un recién llegado sin contactos le costaba obtener crédito, y el comercio entre comunidades seguía siendo más arriesgado que el comercio dentro de ellas. La confianza personal es además vulnerable a las crisis. Cuando quebraba un comerciante respetado, las pérdidas se propagaban por la red de quienes habían confiado en él. El daño a la confianza podía afectar a toda la comunidad.

Los límites de la confianza personal explican por qué los comerciantes chinos de Singapur acabaron fundando bancos. Un banco reúne los depósitos de muchas personas que no se conocen entre sí y los presta a prestatarios a quienes los depositantes no conocen. Sustituye la confianza personal por la confianza en una institución, en su capital y en su dirección. Los primeros bancos chinos de Singapur, fundados a comienzos del siglo XX y examinados en la parte B, reflejaban todavía la estructura dialectal de la comunidad. Aun así, marcaron el inicio de la transición de la confianza personal a la confianza institucional.

Notas

1. Sobre el *xinyong* y el *guanxi* en la práctica empresarial china, véase Gary G. Hamilton, *Commerce and Capitalism in Chinese Societies*, y Wong Siu-lun, "Chinese Entrepreneurs and Business Trust", en Gary G. Hamilton (ed.), *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*, Hong Kong, Centre of Asian Studies, 1991. ↩
2. Janet T. Landa, "A Theory of the Ethnically Homogeneous Middleman Group: An Institutional Alternative to Contract Law", *Journal of Legal Studies*,

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

vol. 10, 1981, pp. 349–362, y Janet T. Landa, *Trust, Ethnicity, and Identity*, Ann Arbor, University of Michigan Press, 1994. ↩

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com