



ESCUELA TÉCNICA SUPERIOR
INGENIERÍA DE
EDIFICACIÓN

Empresariado étnico en Valencia relacionado con el sector construcción: análisis cualitativo del caso chino

Trabajo fin de master

Tutora: Elena Navarro Astor

Autor: Yuxuan Wu

Valencia, Marzo/2019

Primero quiero dar las gracias a mis padres, y es precisamente por su apoyo que he podido venir a esta hermosa ciudad de Valencia y continuar mi carrera de postgrado en la UPV. Y luego quiero dar las gracias a mi tutora, Elena, por aceptar ser mi tutora, y aunque mi español no es muy bueno, ella sigue siendo muy paciente ayudándome a explicar todas las dificultades que he tenido en mi tesis, e incluso ayudándome a resolver algunos de los problemas gramaticales más básicos del español. Y, por supuesto, estoy agradecido a los entrevistados y a mi compañero español, precisamente porque con su ayuda pude terminar mi trabajo rápidamente.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS.....	5
1.1. Introducción	5
1.2. Objetivos	6
1.3. Estructura del trabajo	6
CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO	7
2.1. Historia de la inmigración china en España	7
2.2. Empresas Inmobiliarias chinas en Valencia (España)	13
2.3. Trabajadores de la construcción chinos en Valencia (España)	14
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA.....	16
3.1. Introducción	16
3.2. Descripción del procedimiento investigador	17
CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	24
4.1. Descripción de la muestra	24
4.2. Resultados de preguntas generales	28
4.2.1. Razones para venir a España	28
4.3. Resultados de preguntas a clientes de constructoras chinas en Valencia .	30
4.3.1. Motivos para contratar a constructores y a trabajadores chinos para reformar el local de su negocio	30
4.1.2. Ventajas que ofrecen los constructores y trabajadores chinos, frente a los españoles/extranjeros	33
4.1.3. ¿Cómo encuentran a estos constructores y trabajadores de la construcción chinos?	36
4.3. Resultados de entrevistas a constructoras e inmobiliarias chinas en valencia	38



4.3.1. Servicios prestados	38
4.3.2. Marketing	39
4.3.3. forma de cobro por sus servicios.....	41
4.3.4. Relación entre los trabajadores	41
4.3.5. Manera de seleccionar los trabajadores	42
5. CONCLUSIONES	43
5.1. Conclusiones de los resultados	43
5.2. Futuros trabajos.....	45
Bibliografía	47

ÍNDICE DE TABLAS E ILUSTRACIONES

Tabla 1: La diferencia entre los constructores chinos que trabajan en China y en España.....	15
Tabla 2: Resumen de las entrevistas	23
Tabla 3: Perfil de la muestra.....	25
Ilustración 1: La geografía de Qingtian.....	9
Ilustración 2: Esquema del procedimiento Fuente: Elaboración propia.....	17
Ilustración 3: Origen de los participantes Fuente: Elaboración propia	26
Ilustración 4: Representación por edad de los participantes	27
Ilustración 5: Razones para venir a España de los participantes	28
Ilustración 6: Motivos para contratar a constructores y a trabajadores chinos para reformar el local de su negocio	31

Ilustración 7: Ventajas de los constructores y trabajadores chinos, frente a los españoles/extranjeros33

Ilustración 8: La manera de encuentran a estos constructores y trabajadores de la construcción chinos36

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

1.1. Introducción

Vine desde China a Valencia a(España) para cursar el máster en edificación, especialidad de gestión, y llevo viviendo aquí casi un año y medio. Durante este tiempo me he encontrado con numerosos chinos en Valencia, y he observado con sorpresa, que el número de negocios de propietarios chinos en la ciudad aumenta progresivamente. Este hecho me llama mucho la atención.

Por una parte, parece haber muchas personas en España que quieren y están dispuestas a vender sus negocios (bares, restaurantes, cafeterías, etc.) a los chinos.

Por otra parte, al fijarme en dichos establecimientos durante los períodos de reforma y renovación percibí algo aún más extraño: casi todos tenían contratados a constructores chinos para encargarse de las obras. Estos hechos despertaron mi curiosidad, animándome a indagar sobre el tema.

1.2. Objetivos

El estudio fue diseñado con la finalidad de explorar las razones por las que pequeñas empresas de construcción procedentes de China se han expandido en Valencia y los motivos por los que la mayoría de tiendas y otros servicios chinos contratan únicamente a trabajadores chinos. ¿Cuál es el valor diferenciador de estos negocios chinos? ¿qué los hace únicos?

La finalidad principal se divide en tres subobjetivos:

- Analizar la historia del empresariado étnico de origen chino en (Valencia) España
- Estudiar y describir la actividad y negocio de las empresas chinas inmobiliarias y de construcción en (Valencia) España
- Identificar los motivos por los que los servicios y establecimientos de inmigrantes chinos contratan a constructores de su misma nacionalidad como primera opción para renovar sus locales.

1.3. Estructura del trabajo

Este trabajo está formado por seis capítulos, incluyendo éste. La estructura del trabajo es la siguiente

En el capítulo 2 se presenta el marco teórico que da soporte a la investigación

En el capítulo 3 se describen con detalle los pasos concretos seguidos en el proceso investigador, centrándose en el trabajo de campo realizado.

En el capítulo 4 se presentan los resultados del análisis, contrastándose con trabajos previos, a modo de discusión.

En el capítulo 5 se incluyen las conclusiones y las futuras líneas de investigación.

Finalmente, este documento se cierra con la bibliografía utilizada y citada a lo largo del trabajo, y los anexos que incluyen detalles de las entrevistas.

CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO

2.1. Historia de la inmigración china en España

El fenómeno migratorio no es algo nuevo en China. Las migraciones, primero interiores y posteriormente hacia el exterior, se han ido sucediendo a lo largo de la historia del país motivadas por factores de carácter político, social y cultural,

generando diversas olas migratorias provenientes de distintas regiones de China

(Chan, K. B. 2005)

La primera actividad económica documentada de los migrantes chinos procedentes del sur de la provincia de Zhejiang en España durante las décadas de 1920 y 1930 era la venta ambulante. Los buhoneros chinos se dispersaron por toda Europa incluida España. Se abastecían en tiendas de venta al por mayor propiedad de otros inmigrantes chinos que a su vez eran extensiones de compañías de importación-exportación también de su propiedad. La venta ambulante con estas características constituye el ejemplo pionero de desarrollo de un nicho étnico donde controlan gran parte del proceso: importación de mercancías, venta al por mayor y venta al por menor de las mismas. Durante esta fase inicial solamente emigraban los hombres y su proyecto migratorio consistía en acumular capital para retornar a China después de unos años con sus ahorros e invertirlos en la compra de tierra, la construcción de casas nuevas o la apertura de negocios. Muy pocos de los que llegaron durante esta primera etapa se quedaron definitivamente en España (Beltrán, 2003).



Ilustración 1: La geográfica de Qingtian

Fuente: Elaboración propia

La mayoría de los chinos que viven en España son de QINGTIAN, un condado montañoso de la provincia de Zhejiang de China. Qingtian está en el sureste de la provincia de Zhejiang (ver ilustración 1). La pequeña sede del condado tiene una población de 470.000 habitantes, pero 230.000 viven en el extranjero durante todo el año.

¿Cuál es la razón por la que cerca de la mitad de la población de Qingtian vive en otro país tan lejos de casa? Resulta que este lugar es muy extenso, con un 90% de montaña, un 5% de agua y solamente un 5% de tierra arable. Precisamente por la falta de tierras arables y de agua, estas condiciones geográficas han llevado a muchos Qingtianos a hacer negocios fuera, convirtiéndose en una tradición. (Hola-Esperanza,06/2015)

Según Yangmeng(2012) los qingtianos en España representan el 50% de los chinos en Europa. España se ajusta mejor a las altas expectativas de los ciudadanos de Qingtian que quieren ir al extranjero: fácil visado, facilidad para ganar dinero y un trabajo de alto valor.

Por supuesto, turismo, la reunificación de la familia, solicitudes de visados de terceros países, y también para desarrollar su vida y ganar dinero en España, sin la necesidad de un nivel de estudios demasiado elevado. Al mismo tiempo, el aumento sustancial de los salarios de los trabajadores en los últimos años, junto con la fuerza del euro contra el dólar y el renminbi, también han sido las razones por las que los ciudadanos de Qingtian hayan preferido España en el extranjero.

Al principio, debido al rápido desarrollo del turismo, los inmigrantes chinos en España abrían restaurantes, pero el negocio alcanzó su saturación al final del siglo xx. En este momento, los chinos fijaron sus ojos en los bares abiertos por los españoles, En contraste con los españoles, los chinos pueden hacer turnos de 12 a 16 horas al día, o incluso descansar sin cerrar los 365 días del año, y con ello han logrado progresivamente su éxito en estos servicios.

En las últimas décadas, a medida que los medios de comunicación y el transporte se hacen más eficaces y asequibles y los procesos de globalización se generalizan, las relaciones de intercambio con China se están fortaleciendo y haciendo más frecuentes. Este hecho está permitiendo una vinculación no sólo mítica, sino cada vez, más real y efectiva con el lugar de origen, lo que está generando cambios en los modelos explicativos de las migraciones internacionales. En estas circunstancias comienza a tomar fuerza un nuevo concepto aplicable a las migraciones internacionales: el

transnacionalismo. (LAMBEA_2017).

Según LAMBEA_2017, con el creciente comercio exterior de China y España, los chinos emigraron a España cada año más. Los chinos han hecho varios negocios en España, como zapaterías, tiendas de ropa, barberías, tiendas de todo a cien, karaokes chinos, inmobiliarias solo para los chinos, etc. ...

El modelo de empresa familiar chino en España se basa en asegurar la propiedad familiar de los medios de producción. Por ejemplo, en el caso del restaurante de comida china, la mano de obra fundamental son los propios miembros de la familia, padres e hijos, y otros parientes. El restaurante es, al mismo tiempo, un centro de formación para los parientes inmigrantes recién llegados que comienzan a trabajar en él. Con la práctica y experiencia aprenden todo el proceso de funcionamiento del negocio hasta que logran independizarse y abrir un restaurante propio donde vuelve a repetirse el proceso. De este modo se desarrolla un nicho étnico, es decir, un sector de actividad económica concreta donde la propiedad de los negocios y/o la fuerza de trabajo es fundamentalmente coétnica (Light, 2006; Beltrán Antolín, J. Y Sáiz López, A. 2013). Dentro del nicho étnico, además de la formación en el mismo sector, también se obtienen créditos para completar el capital inicial cuando el ahorro acumulado mediante el trabajo asalariado no es suficiente (Beltrán, 2000).

Las empresas de propiedad china se caracterizan como empresas familiares. Los propietarios emplean principalmente a miembros del hogar y parientes; incluso cuando contratan a compañeros de etnia, los acuerdos de empleo son bastante informales y flexibles. También es típico que los familiares y compañeros de la misma aldea compartan su capital para abrir un pequeño negocio; Si el negocio es exitoso, la ganancia se invierte en otro negocio, que también se financia con créditos recibidos de otros parientes y administrados por uno de los socios comerciales del negocio original o por alguien más en la familia. Los dueños del nuevo negocio, a su vez, patrocinan a familiares para que emigren de China para trabajar en el negocio familiar. Este ciclo se repite a lo largo del curso de las entradas de inmigrantes de China a España (Nieto, 2003).

Siguiendo a Beltrán (2000) y Nieto (2003), en España, los qingtianeses siempre se ayudan entre ellos. Los chinos que llegan a España ahora son casi siempre de segunda o tercera generación, y sus familias ya tenían una carrera estable en España antes de su llegada. Por ejemplo, si acabas de llegar de China a España, y el sistema es muy desconocido para ti, te dejarán unirse a ellos en el negocio, cogiendo experiencia de aprendizaje de 1 ó 2 años en el sector para conocer el negocio. Después tus parientes te proporcionan una suma de dinero para que comiences o continúes el negocio, y en

caso de fracasar no tienes que devolvérselo, pero en la mayoría de los casos crearás tu propio negocio y con éxito.

2.2. Empresas inmobiliarias chinas en Valencia (España)

España es el país mediterráneo que más inversores chinos atrae a su mercado inmobiliario. Es, de hecho, el segundo mercado inmobiliario europeo más atractivo tras el Reino Unido

Las ciudades de Madrid, Barcelona, Marbella y Valencia son las elegidas por los ciudadanos chinos para comprar vivienda en España. En concreto, Barcelona es la ciudad española que ha mostrado una mejor valoración entre los compradores chinos, aunque en el segundo trimestre de 2015 Valencia superó por primera vez a la capital catalana en intención de compra. El aumento de la demanda de propiedades en los mercados mediterráneos por parte de los inversores chinos es debido a las fuertes caídas de precios, pero también al incremento de la riqueza de estos ciudadanos y a los programas de visados que han instaurado la mayoría de estos países. En España el importe mínimo de la inversión en activos inmobiliarios para obtener la llamada 'golden visa', el permiso de residencia en España pero que da acceso a todos los países de la Unión Europea, es de 500.000 euros. Además, los inversores chinos también se ven atraídos por el estilo de vida mediterráneo y les resulta mucho más sencillo y económico acceder a viviendas de lujo en las naciones del Sur de la UE que en otros

mercados más tradicionales, como el británico. (España, el segundo mercado inmobiliario europeo más atractivo para el inversor chino, 08.10.2015, 20 minutos).

Según el periódico 20 minutos, a medida que aumenta la inmigración China, los inversores chinos están cada vez más entusiasmados con las propiedades inmobiliarias. Hay una frase antigua y muy famosa en China “水涨船高”. Significa que el surgimiento de algo nuevo debe significar el ascenso de una nueva causa, así que ha surgido un gran número de empresas inmobiliarias que sólo sirven a los chinos. El 90 por ciento de los clientes de estas empresas inmobiliarias son chinos, los empleados son españoles y chinos, y ofrecen gran variedad de servicios, desde compra de casas a servicios legales. Se ha convertido en una cadena industrial.

2.3. Trabajadores de la construcción chinos En Valencia (España)

Con un gran número de negocios chinos en España, también los constructores en China ven algunas oportunidades de negocio,

LUGAR DE TRABAJO	CHINA	ESPAÑA
HORAS DE TRABAJO	10-12 HORAS	8-9 HORAS
SALARIO	CAPATAZ:1000-1200 (€) OBREROS:600-800 (€)	CAPATAZ: 2000-3000 (€) OBREROS:1500-2000 (€) 3

Tabla 1: La diferencia entre los constructores chinos que trabajan en China y en España

Fuente Elaboración Propia

Junto con el rápido desarrollo económico, particularmente a principios de siglo, el gobierno español implementó una política de inmigración bastante liberal para atraer a los retornados españoles y mano de obra extranjera barata para trabajar en sus proyectos de construcción. La política fue efectiva. Según las estadísticas publicadas en junio de 2015, en el período comprendido entre 1998 y 2008, España recibió 4.933.231 nuevos inmigrantes, 2.823.048 (57,2%) de los cuales provenían de otros estados de la Unión Europea (UE) y el resto de países fuera de la UE. Muchos de los extranjeros no pertenecientes a la UE (hasta el 34%) eran de Marruecos. Los inmigrantes chinos fueron el segundo grupo más grande (alrededor del 9%) (Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2015: 10)

Según la tabla expuesta antes y Ministerio de Empleo y Seguridad Social (2015: 10), en comparación con la gran competencia en el empleo doméstico, los salarios bajos y las largas horas de trabajo, las prestaciones en España son mejores y los salarios más altos. Y bajo la laxista política de inmigración del gobierno español, numerosos trabajadores chinos de la construcción llegaron a España para trabajar en el sector.

China podría ser la nación más diligente del mundo, pero un experto laboral chino opina que los derechos laborales han creado una cultura de trabajo flexible en la que muchos empleados no se toman vacaciones.

Monster Worldwide, una de las páginas web de empleo más grande del mundo y el Instituto de Investigación del Mercado Mundial más grande de Alemania, publicó una encuesta que pidió a los trabajadores de ocho países puntuar la "laboriosidad".

Alrededor de 8.000 participantes de Canadá, Francia, Alemania, India, Países Bajos, Reino Unido y Estados Unidos respondieron a las preguntas. Ningún chino fue encuestado.

De los 49.986 nuevos autónomos que se dieron de alta durante el pasado 2018, la mitad corresponden a emprendedores extranjeros, 26.475, lo que supone un crecimiento de la afiliación de trabajadores por cuenta propia llegados de otros países del 8,8%, según los datos que ha ofrecido la Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos ATA.

La imagen de los trabajadores asiáticos de la construcción a los ojos de la mayoría de los españoles es que pueden trabajar horas largas y cobran menos que los españoles.

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

3.1. Introducción

En este capítulo, vamos a presentar los pasos y los métodos para llevar a cabo este estudio de investigación

3.2. Descripción del procedimiento investigador

En la siguiente ilustración se puede ver detalladamente mi programa de investigación

Ilustración 2: Esquema del procedimiento

Fuente: Elaboración propia



FASE I: PREPARACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

- a) REDACTAR EL GUIÓN DE ENTREVISTA

Como ya he comentado antes, mi investigación se refiere a la situación de los trabajadores de la construcción de China en Valencia y, a fin de ser capaces de obtener información concreta, he diseñado dos tipos de entrevista. Una está dirigida a

empresas constructoras chinas ubicadas en Valencia. Otra va dirigida a negocios de propietarios chinos, clientes de constructores chinos, y pretende identificar los motivos de su elección a la hora de contratar la renovación y reforma de sus locales.

Lo siguiente son las preguntas para las entrevistas (ver más detalle en Anexo)

PREGUNTAS GENERALES

1 ¿Por qué viniste a España?

PREGUNTAS PARA LOS CLIENTES DE CONSTRUCTORAS CHINAS EN VALENCIA

1. ¿Por qué motivo contratan a constructores y a trabajadores chinos para reformar el local de su negocio?

2. ¿Qué ventajas ofrecen los constructores y trabajadores chinos, frente a los españoles/extranjeros?

3. ¿Cómo encuentran a estos constructores y trabajadores de la construcción chinos?

PREGUNTAS PARA CONSTRUCTORAS Y INMOBILIARIAS CHINAS EN VALENCIA

1 ¿Qué servicio ofrece vuestra empresa?

2 ¿Cómo realizan Marketing?

3 ¿Forma de cobro por sus servicios?

4 ¿Relación entre los trabajadores?

5 ¿Cómo seleccionar los trabajadores?

b) ELEGIR CASO DE ESTUDIO Y CONTACTAR CON LOS PARTICIPANTES

El proyecto investiga a los constructores chinos en Valencia, así que opté por comenzar las entrevistas con sus clientes, de modo que pudieran facilitar sus contactos de forma sencilla y más rápida.

Así yo empecé mis entrevistas desde los bazares, los restaurantes y bares chinos, las peluquerías chinas y una zapatería. Entré en estos negocios para preguntar si podía hacer las entrevistas, al tiempo que les mostraba las preguntas.

Las siguientes fueron mis palabras de presentación:

Hola yo soy Yuxuan Wu, soy un estudiante de máster de la UPV. Ahora estoy haciendo mi TFM sobre los trabajadores chinos en Valencia, en el ámbito de la construcción.

Solo ocuparé poquito de su tiempo para que responda unas preguntas. Si podemos hacer una entrevista por favor, mis preguntas son éstas y muy sencillas.

FASE 2. TRABAJO DE CAMPO

a) PLANIFICAR LAS ENTREVISTAS

Se llegó a la conclusión de que no hay un número determinado de entrevistas en la investigación cualitativa. Durante la fase preparatoria no se conocía el número de informantes que se iban a necesitar, pero se sabía cómo encontrarlos, aunque se tuvo que cambiar los criterios geográficos de búsqueda. Lo más relevante de la selección era que todos los participantes tenían experiencia sobre las preguntas realizadas. Además, se buscaba tener respuestas profundas de los entrevistados antes que un gran número de respuestas sin excesivo valor. Asimismo, para la mayor parte de los proyectos de investigación, con el objetivo de comprender percepciones y experiencias comunes entre un grupo de individuos relativamente similares.

Por eso hice 12 entrevistas, pero la mayoría de las respuestas recibidas son aproximadamente las mismas. También hubo 2 participantes (un capataz y un dueño de supermercado) que respondieron a mis preguntas, pero no me dieron permiso para grabar. En la Tabla 2 pueden verse los detalles de las entrevistas.

b) REALIZAR LAS ENTREVISTAS.

El periodo de realización de entrevistas fue de tres meses, de noviembre de 2018 a enero de 2019 (ver Tabla 2).

Las entrevistas se llevaron a cabo en el contexto propuesto por los encuestados, y para evitar la vergüenza, les comenté que si no querían responder algunas de mis preguntas, podían elegir no hacerlo. La mayoría de las entrevistas tuvieron lugar por la mañana por 2 razones: por no afectar a su negocio, y para evitar el ruido ambiental en la grabación.

La duración de las entrevistas en profundidad estaba fijada en un mínimo de 20 minutos, pero todas duraron más de 20 minutos (ver Tabla 2). El móvil ha sido el medio utilizado para la grabación de las entrevistas.

c) TRANSCRIBIR Y TRADUCIR LAS ENTREVISTAS

Después de grabar el contenido de la entrevista con mi teléfono móvil, volví a escuchar mis grabaciones en la biblioteca para que no faltara nada. Primero transcribí el contenido de la grabación en chino en mi libreta y luego lo traduje al español con la ayuda de Google traductor y mi compañero de piso.

Como muestra la Tabla 2, las entrevistas se tuvieron lugar en los bares, restaurantes, bazares y el despacho de las empresas participantes en la investigación. Cuando hacía

las entrevistas en bares y restaurantes, había mucha gente hablando, y mucho ruido de fondo, por lo que no pude grabar bien. Esto supuso una dificultad añadida.

Es la primera vez que hago una investigación de este tipo y mi conocimiento de español es una gran limitación. Como mi nivel de español no es muy bueno, y en mis entrevistas hay chino y español, tengo que convertir el español en chino y el chino en español. Así que para transcribir literalmente, no sólo tenía que parar varias veces mis grabaciones para escuchar, sino también para traducir. Aunque el reto ha sido grande, también pienso que ha sido una buena oportunidad para mejorar mi español y entrenar mi paciencia.

La transcripción íntegra de las entrevistas se encuentra en el apartado de Anexos del proyecto. Para garantizar el anonimato de los entrevistados y la confidencialidad de los datos, he utilizado apodos en las entrevistas.

Numero de entrevista.	TIPOLOGÍA DE EMPRESA.	Lugar de entrevista.	Duración.	Fecha.
1.	Bar.	Mesa.	43 min.	10/11/2018.
2.	Inmobiliario.	Despacho.	22 min.	11/11/2018.
3.	Bazar.	Tienda.	29 min.	11/11/2018.
4.	Restaurante.	Caja.	23 min.	20/11/2018.
5.	Inmobiliario.	Despacho.	33 min.	22/11/2018.
6.	Restaurante.	Mesa.	31 min.	25/11/2018.
7.	Contratista.	Cafetería.	21 min.	06/12/2018.
8.	Bazar.	Tienda.	27 min.	08/12/2018.
9.	Peluquería.	Puerta.	30 min.	23/12/2018.
10.	Zapatería.	Tienda.	25 min.	03/01/2019.
11.	Bar.	Mesa.	30 min.	04/01/2019.
12.	Supermercado.	Despacho.	26 min.	10/01/2019.

[Tabla 2: Resumen de las entrevistas](#)

[Fuente: Elaboración propia](#)

FASE 3. ANÁLISIS FINAL DE LOS RESULTADOS

a) LEER Y RELEER

Para evitar errores y familiariza, he releído varias veces las transcripciones de las entrevistas en chino, y sus traducciones al español.

b) ANALIZAR LAS ENTREVISTAS

Una vez interiorizadas las 12 entrevistas, las analicé tratando de encontrar puntos comunes y diferencias entre ellas para obtener conclusiones

CAPÍTULO 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este capítulo se describe el resultado del análisis de las doce entrevistas y se contrasta con algunos estudios previos. Las entrevistas pueden consultarse en los anexos.

4.1. Descripción de la muestra

6 hombres y 6 mujeres han participado en mis 12 entrevistas, con edades que van de los 28 años a los 53. En cuanto a los negocios involucrados, son 2 bares, 2 bazares, 2 restaurantes, 1 zapatería, 1 supermercado 1 peluquería, 2 inmobiliarias y un capataz de construcción.

A continuación, la tabla 3 resume las principales características de la muestra investigada.

Tabla 3: Perfil de la muestra

Fuente: Elaboración propia

Numero de entrevista.	TIPOLOGÍA DE EMPRESA.	Edad.	Sexo.	Provincia. (Pueblo).	años en España.
1.	Bar.	33.	H.	Fujian.	10.
2.	Inmobiliario.	41.	M.	Qingtian.	26.
3.	Bazar.	42.	H.	Qingtian.	25.
4.	Restaurante.	37.	M.	Taiwán.	28.
5.	Inmobiliario.	28.	H.	Qingtian.	15.
6.	Restaurante.	34.	M.	Fujian.	4.
7.	Contratista.	53.	H.	Qingtian.	24.
8.	Bazar.	42.	M.	Wenzhou.	20.
9.	Peluquería.	39.	M.	Liaoning.	4.
10.	Zapatería.	40.	M.	Qingtian.	8.
11.	Bar.	51.	H.	Qingtian.	25.
12.	Supermercado.	48.	H.	Qingtian.	25.

Según la tabla 3, 7 personas de los participantes de mi entrevista han llegado a España más que 20 años, 2 personas han llegado más que 10 años, 3 personas han llegado aquí menos que 10 años.

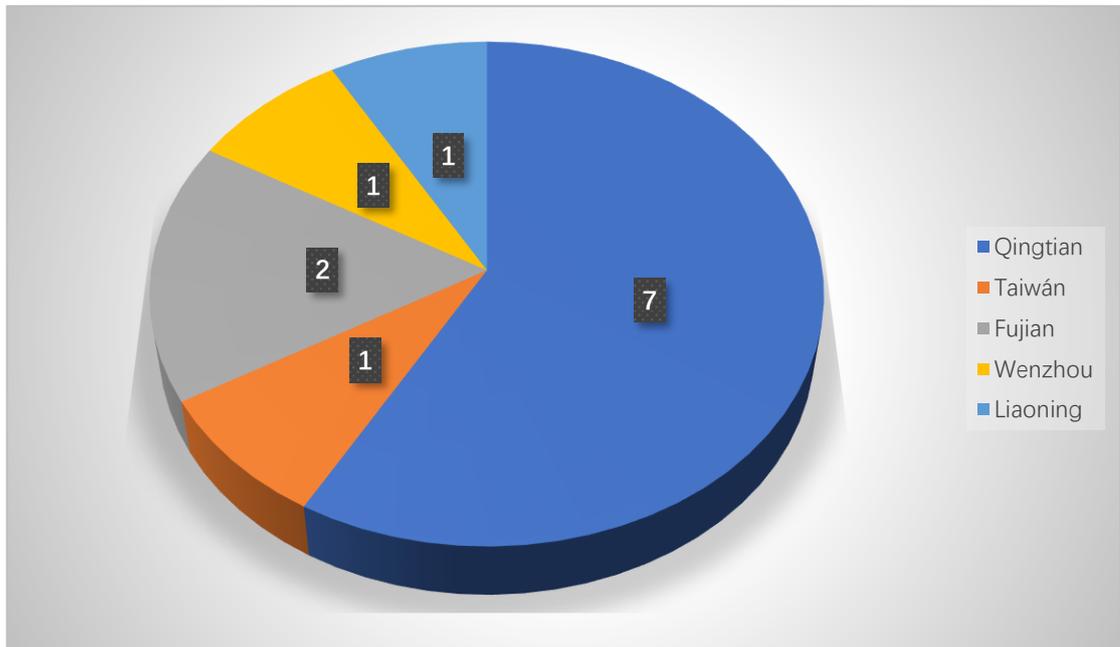


Ilustración 3: Origen de los participantes

Fuente: Elaboración propia

En ilustración 3 se puede ver que la mayoría de los participantes vienen de Qingtian. Esto confirma los estudios del capítulo 2 marco teórico, y encaja con la idea expresada por Beltrán (1997) de que debido a la especial ubicación geográfica de Qingtian, los qiangtianos han desarrollado una tradición de hacer negocios fuera del país,

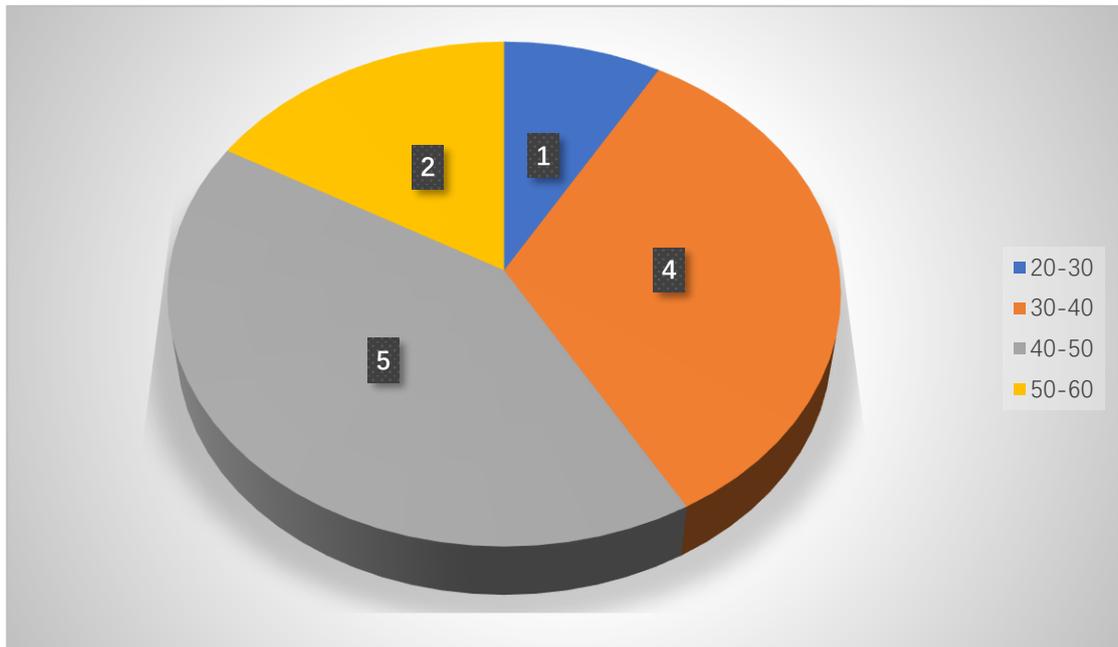


Ilustración 4: Representación por edad de los participantes

Fuente: Elaboración propia

En la Ilustración 4 se puede observar la distribución por edades de los participantes, la mayoría parte de los chinos de mi entrevista que hacen negocios en Valencia tienen de 40 a 50 años.

Compara la antigüedad en España, después de analizar los dos datos se puede ver que 4 personas llegaron a España cuando tenían entre 20 y 30 años, 3 personas cuando tenían entre 30 y 40 años, 4 personas cuando tenían entre 10 y 20 años, y solo una tenía 9 años.

4.2. Resultados de preguntas generales

4.2.1. Razones para venir a España

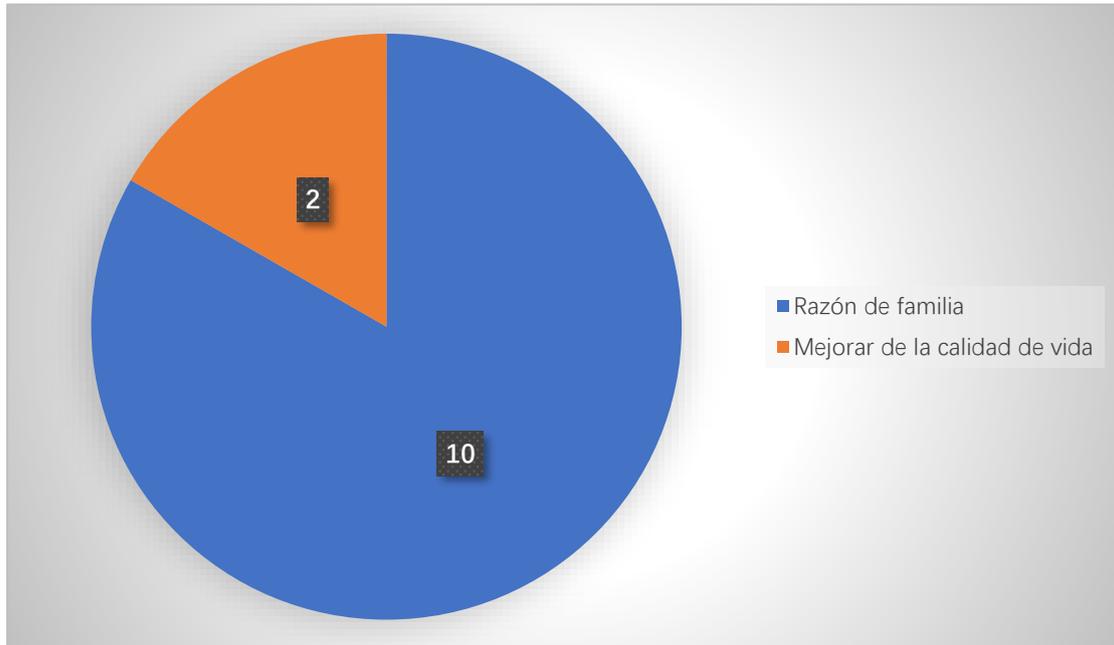


Ilustración 5: Razones para venir a España de los participantes

Fuente: Elaboración propia

Según la ilustración 5, de las doce personas que entrevisté, diez vinieron a España principalmente porque sus familias estaban ya en el país, mientras que los otros dos querían mejorar su calidad de vida y obtener mayores ingresos en Valencia.

A continuación se incluyen algunos fragmentos de entrevista que ilustran bien los motivos de su llegada.

* Razón de familia

Yo llegué en los años 90, porque mis padres estaban haciendo negocio en Madrid.

(N.8, BENIMARK, Mujer, 42 años)

Vine aquí solamente porque mi novio estaba aquí, él estaba haciendo negocio en España, pues yo vine a acompañarle

(N.6,好吃家常菜/RESTAURANTE, Mujer, 34 años)

*** Mejora de la calidad de vida**

Cuando tenía 17 años no tenía buena nota para la universidad, tampoco podía encontrar buen trabajo. Por suerte, mis tíos estaban trabajando en Barcelona. Pues le pregunté a mi madre si podía ir allá con mis tíos, al final estamos aquí.

(N.3, ALIMENTACIÓN CHEN, Hombre, 42 años)

Pues antes yo fui un obrero en China, trabajé muy duro, cada día trabajaba más de 10 horas, pero poco dinero. Una vez un amigo de mi pueblo Qingtian me dijo que tenía algunos amigos que trabajaban en la construcción en Italia y España. Dijo que trabajaban menos horas que en China, y que ganaban más que en China, y la compañía aseguraba a los trabajadores, y si yo quería ir, podría ir con él.

(N.7, CAPATAZ, Hombre, 53 años)

Hay por tanto 10 respuestas que refuerzan la idea de que el hecho de tener familia en España (padres, parejas y otros parientes) con negocio propio es motivo fundamental para venir desde China.

4.3. Resultados de preguntas a clientes de constructoras chinas en Valencia

4.3.1. Motivos para contratar a constructores y a trabajadores chinos para reformar el local de su negocio

Después de analizar las entrevistas, pude identificar las motivaciones por las que los negocios chinos contratan a constructores y a trabajadores chinos para reformar sus locales.

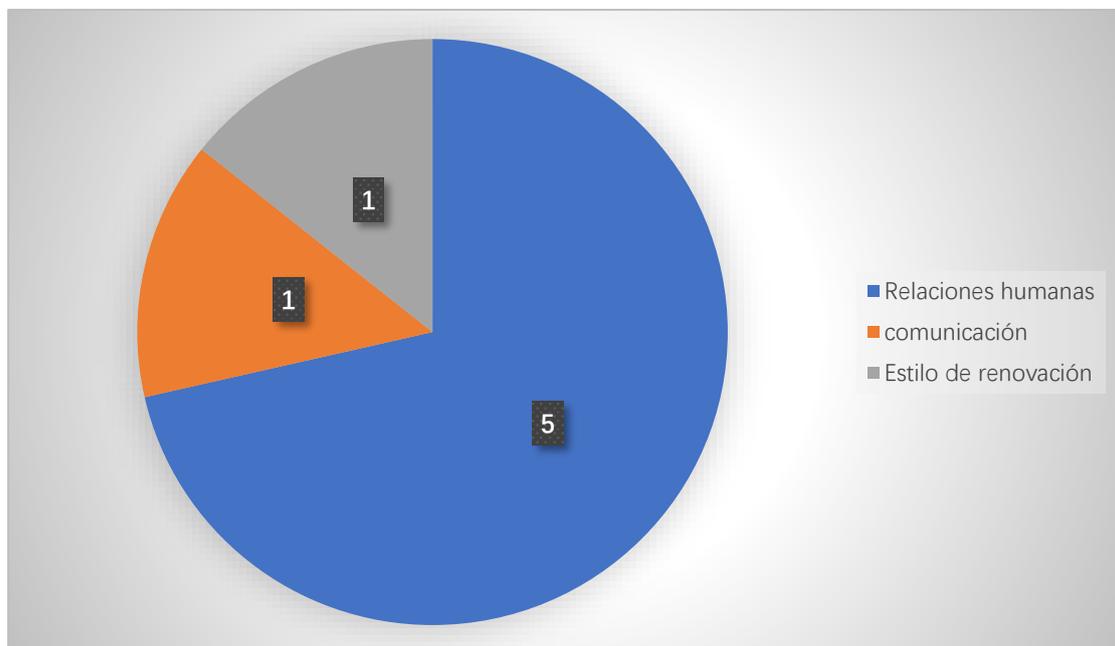


Ilustración 6: Motivos para contratar a constructores y a trabajadores chinos para reformar el local de su negocio

Fuente: Elaboración propia

Como se observa en la ilustración 6, las razones indicadas tienen que ver con las relaciones humanas en primer lugar, y luego la comunicación y el estilo de renovación. Pero hay una excepción en mi entrevista, un dueño de bar me dijo que su bar había sido reformado por obreros españoles en lugar de chinos. Compró este bar a un propietario español y no quiso destruir su estilo original.

Para entender mejor los datos, a continuación analizaré detalladamente cada motivo, incluyendo fragmentos de entrevista.

* **Las relaciones humanas:** China es un país muy sociable y gentil y todo el mundo tiene amigos en común más o menos. Hay una frase muy famosa en China 在家靠父母，出门靠朋友 que significa que en la casa te cuidan tus padres, pero cuando estás fuera, un amigo es lo más importante. Una amistad te facilitará las cosas en todos los sentidos. En este caso, el empresariado étnico entrevistado confía en su red de amistades y contactos y en las recomendaciones boca a boca.

Pues es que los conocemos muchos años ya (a los obreros), cuando mis padres estaban en Madrid, todas las cosas sobre renovación las hicieron ellos.

(N.8, BENIMARK, Mujer, 42 años)

Los contraté porque el capataz de constructoras es amigo de mi esposo. Quiero decir, suponiendo que la decoraría de todos modos, ¿por qué no dejar que un amigo gane el dinero? (N.10, ZAPATERÍA, Mujer, 40 años)

Porque nos conocemos y somos amigos (N.1, BAR PEKIN, Hombre, 34 años)

Porque mi amigo me recomendó, me dijo que ellos trabajan en esto desde hace más de 20 años, tienen experiencia también, hacen las cosas muy esmerados.

(N.4,大福/RESTAURANTE, Mujer, 39 años)

Hay un grupo de obreros, también mi primo trabaja allá, tengo mucha confianza en ellos. (N.3, ALIMENTACIÓN CHEN, Hombre, 42 años)

Tengo unos amigos que están haciendo este tipo de trabajo, y me dijeron antes "búscalos si necesitas renovar o decorar". Y ellos hacen bien, eso es, cooperamos siempre (N.12, SUPERMERCADO CHINO, Hombre, 48 años)

*** La comunicación:** Muchos chinos recién llegados a España carecen de una buena base lingüística y no pueden comunicarse con fluidez con los españoles. Así, terminan contratando a trabajadores chinos de la construcción con los que pueden comunicarse sin problemas.

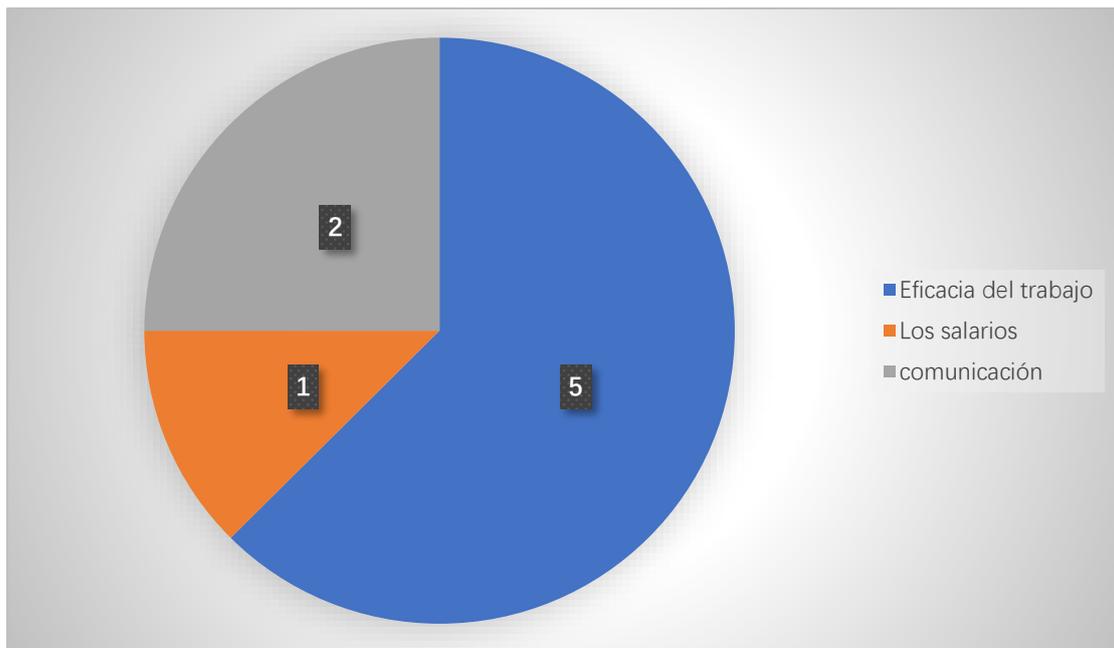
es que no hablaba mucho español, por eso no pude contratar obreros españoles.

(N.6,好吃家常菜/RESTAURANTE, Mujer, 34 años)

* **El estilo de renovación:** Algunos comerciantes chinos contratan trabajadores chinos de la construcción para renovar sus tiendas con estilo chino, para que sean más distintivas. En eso tienen más experiencia los constructores chinos que los españoles.

El estilo de mi peluquería es diferente a otras, y los constructores chinos saben cómo hacerlo, así resulta más fácil. (N.9,美格理发/PELUQUERÍA, Mujer, 39 años)

4.1.2. Ventajas de los constructores y trabajadores chinos, frente a los españoles/extranjeros



[Ilustración 7: Ventajas de los constructores y trabajadores chinos, frente a los españoles/extranjeros](#)

[Fuente: Elaboración propia](#)

Según la ilustración 7, la eficacia del trabajo es la ventaja más señalada por los entrevistados, la segunda es la comunicación y finalmente los salarios

* **Eficacia del trabajo:** La actitud hacia el trabajo, la rapidez y el nivel de perfección de la realización del trabajo inclina la balanza a favor de los constructores chinos frente a los españoles. Esto se relaciona con la laboriosidad china comentada en el epígrafe 2.3.

La verdad es para mí lo más importante es velocidad. Como sabes, deseamos abrir el bazar lo antes posible, así que los trabajadores chinos tienen una gran ventaja en este punto. (N.8, BENIMARK, Mujer, 42 años)

Me parece que los chinos trabajan más rápido que los españoles,

(N.4,大福/RESTAURANTE, Mujer, 39 años)

Más rápido creo que comparado con el español. Al mismo salario, nosotros chinos lo hacemos más rápido.

(N.3, ALIMENTACIÓN CHEN, Hombre, 42 años)

Los chinos trabajan muy eficientemente, no trabajan muy despacio como el español. Y todos son amigos, los trabajadores terminarán el proyecto cuidadosamente. Mas seguro. (N.1, BAR PEKIN, Hombre, 34 años)

* **La comunicación:**

“Sí, porque yo sólo entendía un poco de español, y si fuera un trabajador español, ni siquiera podría hablar con él para describir el estilo y el material que quiero usar para decorar” (N.6, 好吃家常菜/RESTAURANTE, Mujer, 34 años)

Creo que en el tema de la comunicación, después de todo, la comunicación en la lengua materna le puede dar algunos detalles, y mis habilidades lingüísticas no han llegado a la altura de ser capaz de hablar con alguien en términos arquitectónicos (N.12, SUPERMERCADO CHINO, Hombre, 48 años)

El bar que ya mencioné antes que había sido reformado por un español también me contó alguna cosa sobre la ventaja de trabajar con chinos.

Creo que hay una gran ventaja en la comunicación lingüística, Pero los españoles son más pacientes que los chinos cuando están trabajando en los detalles. (N.11, 贝壳/Bar, Hombre, 51 años)

* **Los salarios:** El salario que reciben los trabajadores cuando terminan su trabajo
*Porque pienso que el salario de los chinos es más bajo que el de los españoles.
para mí este punto es más importante (N.10, ZAPATERÍA, Mujer, 40 años)*

Así, en el capítulo de revisión teórica se afirma que la mayoría de la gente piensa que los bajos salarios son el motivo por el que los chinos contratan a obreros chinos, pero mis entrevistados señalan la importancia de las relaciones entre los chinos y la velocidad de trabajo.

4.1.3. ¿Cómo encuentran a estos constructores y trabajadores de la construcción chinos?

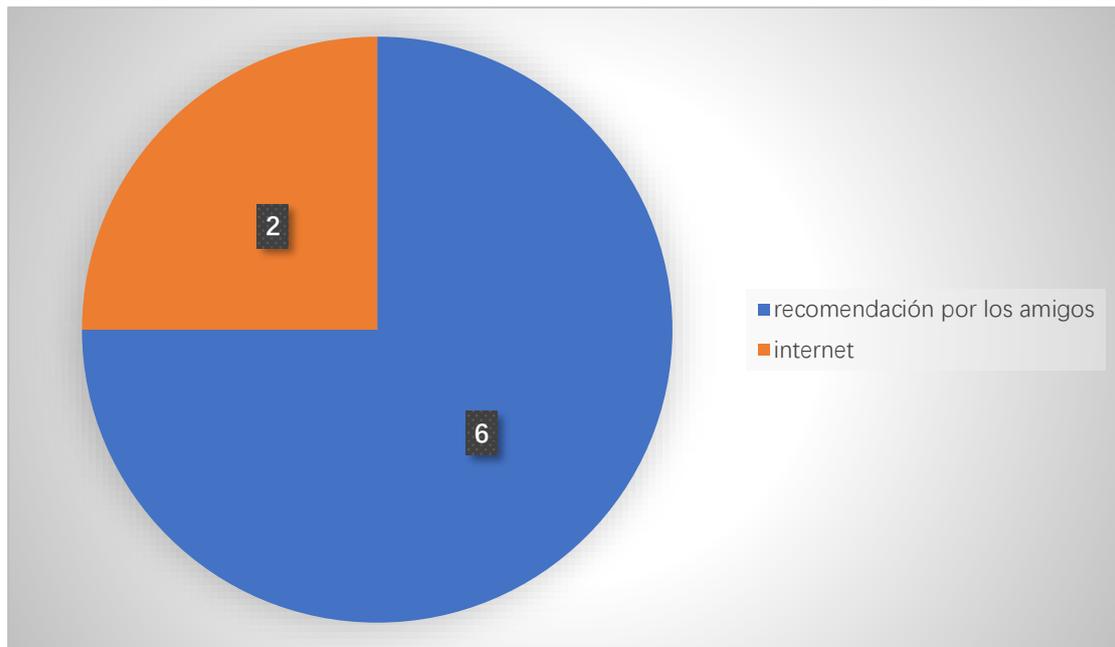


Ilustración 8: Acceso a constructores y trabajadores de la construcción chinos

Fuente: Elaboración propia

Según ilustración, casi todos los empresarios étnicos entrevistados encuentran a los constructores chinos gracias a la recomendación de amigos, y algunos a través de internet.

* **Recomendación de amigos:** de nuevo surge aquí la importancia de las amistades y los contactos, el capital social.

Un amigo de mis padres nos dijo que hay una oficina en Madrid, que hace todas las cosas para reformas. Y después de muchas colaboraciones ya somos amigos.

(N.8, BENIMARK, Mujer, 42 años)

Pues ya te he dicho, el capataz es amigo de mi esposo, le llamamos y vino aquí hablar los detalles cara a cara. (N.10, ZAPATERÍA, Mujer, 40 años)

Pues mi amigo me mandó su contacto a mí, y hablamos detalles.

(N.4,大福/RESTAURANTE, Mujer, 39 años)

Pues mi primo y mi amigo trabajan en este grupo, me recomendaron, durante 10 años, todas las cosas sobre rehabilitación las han hecho ellos.

(N.3, ALIMENTACIÓN CHEN, Hombre, 42 años)

Mi amigo me recomendó, el jefe de este equipo es de ShanDong (una provincia noreste de China), llegó aquí hace más de 20 años. Yo creo que él es bastante famoso entre los chinos, míralo esta calle, casi el 70% de las tiendas ha hecho reformas con su equipo. (N.9,美格理发/PELUQUERÍA, Mujer, 39 años)

Nos conocimos mientras cenábamos en la casa de otro amigo, nos enteramos de que estaba arreglando la decoración e intercambiamos información de contacto

(N.12, SUPERMERCADO CHINO, Hombre, 48 años)

*** Internet**

Por internet, hay una página web que se llama 西班牙华人网. Si entras, puedes ver información sobre buscar trabajo, trabajadores construcción, cocinero, etc. Hay bastantes servicios. (N.6, 好吃家常菜/RESTAURANTE, Mujer, 34 años)

Tenemos un grupo de discusión de aplicaciones, los miembros son una provincia, una persona de la ciudad (Qingtian, Fujian, Wenzhou……), habrá miembros que publicarán algunos anuncios en el interior y luego hay la persona que lo necesite se pondrá en contacto con él (N.1, BAR PEKIN, Hombre, 34 años)

4.3. Resultados de entrevistas a constructoras e inmobiliarias chinas en Valencia

4.3.1. Servicios prestados

Ayudar a decorar, reformar y elegir materiales de construcción.

(N.7, CAPATAZ, Hombre, 53 años)

Pues los productos que ofrecemos básicamente son 4, cosas para ayudar a los chinos. El primero es ayudarles a hacer hipotecas, otro ayudarles a buscar casas, otro es ayudarles a hacer el permiso de residencia, y finalmente están las ayudas sociales. (N.2, BIANMIN/INMOBILIARIA, Mujer, 41 años)

Bueno, somos una empresa inmobiliaria. Pero no solo para comprar y vender casas de segunda mano, terrenos, tiendas, sino que también somos responsables de invertir en inmigrantes, ayudando a los estudiantes chinos a resolver sus problemas legales y de vida. (N.5, WUKONG/INMOBILIARIA, Hombre, 28 años)

4.3.2. Marketing

Pues ponemos anuncio de presentación en una página web, también tenemos un gran grupo de what's app de los chinos que hacen negocios en España. Si alguien envía un mensaje diciendo que necesita ayuda en la construcción, nos pondremos en contacto con ellos.

(N.7, CAPATAZ, Hombre, 53 años)

Por ejemplo cuando yo hago las ayudas sociales no podemos cometer errores. Eso es un buen marketing, es funcionar sin errores siempre que podamos.

Bueno marketing también funciona en Pengyouquan (una función de WECHAT (un aplicación de China)). Enviamos información sobre cosas que hacemos, qué cosas vamos a hacer, o cosas de interés. El marketing es anunciar los productos, también es dar los servicios, enviar enlaces con cosas de leyes o de tiendas interesantes para visitar,

Y también tenemos otra aplicación que se llama Gong zhong hao (cuenta suscripción) el software es como periódico, actualizando cosas nuevas cada día, como nuevas actividades de la empresa, algunos nuevos negocios buscando socios, o algún tipo de información beneficioso sobre la vida. Si tú sigues esta cuenta suscripción puedes ver estas cosas interesantes muy fácilmente.

(N.2, BIANMIN/INMOBILIARIA, Mujer, 41 años)

Tenemos página web y aplicación de Wu Kong inmobiliaria en China. Los clientes nos encuentran a través de la página web aplicación y les ayudamos a solucionar problemas. Al mismo tiempo, tenemos acuerdos con muchos sitios web de noticias y videos, todos podemos ver nuestros anuncios. También promocionamos WUKONG en la aplicación What's app, y tenemos grandes carteles en la ventana del estudio de COLON, pasando a los transeúntes. Se puede ver fácilmente **(N.5, WUKONG/INMOBILIARIA, Hombre, 28 años)**

Así quedan resumidas las respuestas de los tres entrevistados en relación a las acciones de marketing. Básicamente todos publican su propia información en internet y en grupos de what's app. Una inmobiliaria colocó grandes carteles en el centro de la ciudad,

4.3.3. Forma de cobro por sus servicios

Transferencia por bancos (N.7, CAPATAZ, Hombre, 53 años)

Como si fuera normal, firmar el contrato y luego transferir el dinero a través del banco. (N.2, BIANMIN/INMOBILIARIA, Mujer, 41 años)

Después de firmar el contrato entre las dos partes y pasar una serie de procedimientos legales, transferencias bancarias, sin riesgos

(N.5, WUKONG/INMOBILIARIA, Hombre, 28 años)

4.3.4. Relación entre los trabajadores

Mis trabajadores tienen de 20 a 50 años, pero normalmente son casi como hermanos. Yo soy como un hermano mayor, y todos me llaman Wang ge / hermano Wang. Los trabajadores mayores enseñan a los trabajadores más jóvenes a hacer cosas, como una familia. (N.7, CAPATAZ, Hombre, 53 años)

Claro como ya lo he dicho inmobiliario solo es un parte de nuestra empresa, pues ahora solo tenemos 5 trabajadores aquí. 2 españoles ,1 española,1 chino, 1 china, somos compañeros también somos amigos, nos llevamos muy bien.

(N.2, BIANMIN/INMOBILIARIA, Mujer, 41 años)

En una relación muy equitativa, los empleados son hermanos. Ellos ayudándose y respetándose. (N.5, WUKONG/INMOBILIARIA, Hombre, 28 años)

4.3.5. Manera de seleccionar los trabajadores

Debido a que las dos empresas inmobiliarias sirven casi todo a los chinos, el criterio para la contratación de personal es la capacidad de hablar el chino y el español de forma cualificada, mientras que no se requieren muchos requisitos lingüísticos para los trabajadores de la construcción, ya que se entra al equipo casi siempre por recomendación

En realidad, la mayoría de mis empleados son de mi ciudad natal o recomendación de amigos. (N.7, CAPATAZ, Hombre, 53 años)

No seleccionas la nacionalidad, seleccionas lo que necesitas, qué necesita una persona que trabaje, Y por ejemplo caso de nuestros clientes mayoría son chinos. pues casi 90% son chinos , 10% son españoles lo mejor contrata la gente que habla español y chino, para solucionar las cosas , los contratos más fácil .

(N.2, BIANMIN/INMOBILIARIA, Mujer, 41 años)

Elija personas que sean adecuadas para la industria de bienes raíces y que les guste este trabajo. Este trabajo no hay restricciones a la nacionalidad, pero es mejor ser chino o español.

Necesitamos excelentes estudiantes internacionales en idiomas occidentales o chinos nacidos en España porque pueden comunicarse perfectamente con los

clientes chinos y españoles y resolver sus problemas bien. Al mismo tiempo, necesitamos clientes españoles y españoles para comunicarse y resolver problemas legales en la compra de bienes raíces.

(N.5, WUKONG/INMOBILIARIA, Hombre, 28 años)

5. CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones de los resultados

Esta investigación ha partido de una observación concreta: los propietarios chinos de negocios ubicados en Valencia tipo bazares, cafeterías, bares, zapaterías y tiendas de ropa, suelen contratar a constructores chinos cuando reforman sus locales.

Constatado el vacío investigador sobre el tema, se pretende describir al empresariado étnico chino dedicado a la construcción y a actividades inmobiliarias en Valencia. Para ello se realiza un trabajo de campo de corte cualitativo, entrevistando a dos tipos de participantes: 1) propietarios de negocios chinos vinculados a la construcción y al sector inmobiliario y 2) clientes de dichos negocios.

Una vez realizada la investigación, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. Confirmando a algunos autores, la mayoría de los empresarios chinos entrevistados, con negocios en Valencia, proceden de la misma ciudad, Qingtian.

2. Los empresarios chinos ubicados en Valencia vinieron inicialmente a España para ganar más dinero y mejorar su vida. Pero después de tener su propio negocio trajeron a sus familias a España para vivir con ellos.
3. La razón principal por la que los propietarios de negocios chinos en Valencia contratan a obreros chinos para llevar a cabo la reforma de sus locales es por la relación interpersonal existente entre ellos, basada en la confianza. Lo eficientes que son en su trabajo y la ausencia de barreras de comunicación son también factores relevantes. Esto contrasta con lo afirmado por algunos autores, y con la creencia de los españoles de que los empresarios chinos contratan a trabajadores chinos porque reciben un salario inferior al de los españoles.
4. El auge de la inmigración de los últimos años ha sido factor fundamental para la supervivencia de las empresas inmobiliarias chinas en Valencia, cuyos clientes son casi exclusivamente chinos. Sus servicios incluyen no sólo intermediación en la compra y venta de bienes inmuebles, sino también la ayuda a todos los chinos en Valencia en términos de legislación, aspectos sobre su residencia legal, temas sociales, etc.
5. Los negocios (bar, restaurante, bazar) de empresarios étnicos chinos en Valencia, casi siempre siguen el mismo modus operandi. Cuando llegaron a Valencia por primera vez, trabajaron un tiempo en el negocio (Bar, restaurante, bazar) de sus parientes, adquirieron experiencia, y luego abrieron sus negocios independientes.

6. Los chinos que viven en Valencia son como un pequeño círculo cerrado y autónomo, que interviene en todas las industrias necesarias. Precisamente debido a esta relación entre los chinos, es difícil para los españoles entrar en el círculo de negocios chino.

5.2. Futuros trabajos.

Después de haber realizado este trabajo he constatado que este tema está muy poco investigado en Valencia. Desde mi punto de vista, sería interesante seguir investigándolo con el fin de conocer la forma más efectiva y eficiente de hacer negocios en España para un chino.

En base a mi trabajo que ha sido de carácter exploratorio y ha analizado una muestra reducida, he formulado un sencillo borrador de cuestionario con el que se puede recoger más de cerca y de forma sencilla el punto de vista de los empresarios chinos. Esto facilitaría el trabajo a futuros investigadores que estén interesados en profundizar en el tema, ya sea en Valencia o en cualquier otro lugar.

Dicho borrador de cuestionario es el siguiente:



Cuestionario sobre empresarios chinos que hacen negocio en Valencia

↺

Nombre:

Edad:↺

↺

Puesto:

Sexo:↺

↺

Origen:

Tiempo de venir a España:↺

↺

↺	1↺ (Nada)↺	2↺	3↺ (Medio)↺	4↺	5↺ (Mucho)↺	↺
¿Es el factor familiar un gran porcentaje de tu motivación para venir a España? ↺	↺	↺	↺	↺	↺	↺
¿Tu familia ayuda en tu negocio?↺	↺	↺	↺	↺	↺	↺
¿Es importante la relación humana en la cooperación empresarial?↺	↺	↺	↺	↺	↺	↺
¿Cuál es la eficiencia de obreros chinos?↺	↺	↺	↺	↺	↺	↺
¿Cuál es la eficiencia de obreros españoles?↺	↺	↺	↺	↺	↺	↺

Bibliografía

20 min (08/10/2015) España, el segundo mercado inmobiliario europeo más atractivo para el inversor chino(Noticia)

Ver más en: <https://www.20minutos.es/noticia/2574965/0/espana-segundo-mercado/inmobiliario-europeo-atractivo/inversor-chino/#xtor=AD-15&xts=467263>

ATA.AUTONOMOS (01/2018) España suma 26.475 autónomos extranjeros en 2018 y ya suponen el 10,2% del total (Noticia)

<https://ata.es/espana-suma-26-475-autonomos-extranjeros-en-2018-y-ya-suponen-el-102-del-total/>

Beltrán Antolín, Joaquín (2000) “Empresa familiar, trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino”, Suplementos, núm. 6, pp. 153.

Beltrán Antolín, Joaquín (2003) Los ocho inmortales cruzan el mar. Chinos en Extremo Occidente. Edicions Bellaterra, Barcelona, pp.93

Beltrán Antolín, J. Y Sáiz López, A. (2013): «Del restaurante chino al bar autóctono. Evolución del empresariado de origen chino en España y su compleja relación con la etnicidad», pp. 103.

Chan, K. B. (2005). Migration, ethnic relations and Chinese business. Routledge, pp.127

Gladys Nieto (2003) The Chinese in Spain, pp. 219

Inmobiliaria china (04/05/2014) (Noticia)

<https://espanarusa.com/es/pedia/article/409932>

Light, I. (2006): «Economías étnicas», en J. Beltrán, L. Oso y N. Ribas (eds.) Empresariado étnico en España. Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, pp. 41-68.

MARTA LAMBEA ORTEGA

DIÁSPORA, TRANSNACIONALISMO, REDES Y NEGOCIOS: ELEMENTOS EXPLICATIVOS DE LA INMIGRACIÓN CHINA EN ESPAÑA, P.P 106

Min Zhou (2017) (Ministerio de Empleo y Seguridad Social 2015: 10)

Contemporary Chinese Diasporas (Libro) pp.290

Sanei (06/2015) ¿Por qué los qingtianese prefieren ir al extranjero? (Periódico
Hola-Esperanza)

<http://zj.qq.com/a/20151017/024198.htm>

Yangmeng (10/2012) los qingtianese están en el reino comercial secreto de España

Revista Clásicos comerciales globales (Noticia)

<http://finance.sina.com.cn/leadership/20121011/145613341403.shtml>



1. Entrevista a clientes (un bar)

Bar Pekín

D: David

A: Ángel dueño de un bar

Información personal de Ángel ↵

↵

Sexo: Hombre↵

Edad 34↵

Familia: viven en pareja , tiene dos hijos↵

(un chico tiene 9 años, una chica tiene 5 años) ↵

Numero de año viviendo en Valencia : 10↵

Antigüedad en la ocupación actual: 1 año y medio↵

Cuántos años llevan en ese negocio : 10↵

D: ¿Por qué vinieron a España desde China

A: vino aquí hace 10 años, porque mi mujer y mi hijo están en Valencia. Ellos vinieron aquí 12 años, 2 años más que yo, mayoría sus familias (tíos, primos, cuñados)están

aquí hacer negocios. Y le llevaron aquí. Y no quiero separarme de mi familia, por eso estoy aquí.

D: ¿Puedes describir los inicios de la vida en España? ¿Hay dificultades? ¿Ayudas encontradas?

A: Cuando vine por primera vez, no sabía qué hacer, no cocinaba y el idioma no funcionaba. El tío de mi esposa nos dio un bar. Después de hacerlo en la cocina durante un año, estaba familiarizado con la operación de todo el bar, y porque los empleados El español, que se comunicó durante un año, también resolvió el problema de la comunicación lingüística.

D: ¿Por qué contratar los trabajadores chinos?

A: porque nos conocemos y somos amigos

D: ¿Qué ventajas frente a los españoles/extranjeros?

A: sobre esto hay muchas razones

No hay cuestión de intercambio de idiomas entre los chinos

Los chinos trabajan muy eficientemente, no trabajan muy despacio como el español.

Y todos son amigos, los trabajadores terminarán el proyecto cuidadosamente. Mas seguro.

Los españoles hacen el trabajo para calcular la cantidad de trabajo en días, mientras que los chinos calculan el dinero por la cantidad total del proyecto. Por ejemplo, decorando un bar, el español va a cobrar 50E un día y los chinos va a mirar todo el

proyecto y decir cuántos cuestan todos y cuantos días terminar todos solo avance, sin demora. También el precio más barato que españoles. Al mismo tiempo, Ángel miró a la izquierda, me sonrió y me dijo que, al lado de nosotros hay una cafetería, el jefe dijo que se completaría dentro de medio año, el resultado ha sido 8 meses y aún no se ha completado.

cuando necesite comprar los materiales necesarios para la decoración, el equipo de decoración chino lo acompañará a comprar materiales y le explicará el uso de cada material, y no ganará la diferencia del medio.

D: ¿Cómo los encuentran los trabajadores chinos?

A: La mayoría de las personas se presentan a través de parientes y amigos, o tenemos un grupo de discusión de aplicaciones, los miembros son una provincia, una persona de la ciudad (Qingtian, Fujian, Wenzhou.....), habrá miembros que publicarán algunos anuncios en el interior y luego hay La persona que lo necesite se pondrá en contacto con él. También tenemos una gran página web (los chinos en Italia, los chinos en Francia, los chinos en EE. UU..... hay bastantes). Si ingresamos a la página de los chinos en España, podemos Vea una gran cantidad de características (noticias, búsqueda de empleo, viajes, mercado de segunda mano, transferencia de tiendas, compra de vivienda ...) que puede buscar para lo que necesita



请输入搜索内容

帖子 搜索



热搜: 西班牙华人网 西班牙同城网 西班牙华人社区 西班牙华人论坛 西班牙旅游

Búsqueda de empleo

首页

Alquilar una casa 新闻

唐人街

Boleto especial

Correo

Guía

Experiencia de viaje

Receta

Q&A

快捷导航

招聘求职 店铺转让 房屋租售 跳蚤市场

同城交友 生活服务

论坛

特价机票 实用西语

人肉市场 驾考交流

华人导游 相约寿司

休闲

旅游达人 海外情感

大厨菜谱 辣妈学堂

美在西尚 文学广场

生活

同城问答 工友之家

同城秀场 留学部落

同城快报 商人客栈

Transferecia de tienda

Servicio de vida

Mercado de pulgas

Español practico

杰出创意

多元化风格硬饰, 专注品质, 力求卓越

Licencia de conducir

一网学教育 深圳市易网学信息咨询有限公司更名为深圳市一网学教育咨询有限公司

La literatura

报名赠送 AI课程

Estudiar la vida en el extranjero

La emoción



四成西班牙人使用手机网络购置衣服、书籍、

【侨声报】讯,《20分钟报》消息 西班牙人网购的

Renfe因罢工取消近三百趟列车 明天取消车次

【侨声报】讯,《ABC》消息 Renfe因CGT工会组织的



当政府向企业赚钱, 中国笑了西班牙留了



Hi, 您好!

同乡同学同事欢聚同城!

会员登录

马上注册

快速发布

Noticias de actualidad

同城活动

D: ¿Por qué los españoles están tan felices de vender casas y tiendas a los chinos?

A: Debido a que los chinos son más generosos, en comparación con el pago a plazos cuando los españoles compran la tienda, los chinos son más directos, pagarán el dinero en efectivo al mismo tiempo, no explican algunos pequeños detalles y venden la tienda a los chinos. Punto alto

D: Muchas gracias Ángel, me ayudas mucho tu información es muy importante para me. Gracias por tomarse el tiempo para participar en mi entrevista.!



2. Entrevista a las inmobiliarias chinas

瓦伦西亚便岷侨民中心

(BIAN MIN Centro de servicios de civiles Valencia)

Nombre: Alejandro

Sexo: Hombre

Edad:40

Nacionalidad España

Puesto: Jefe del departamento de inmobiliario

Nombre: Susana

Edad: 41

Sexo: Mujer

Nacionalidad china

Puesto: Jefa de la empresa

Cuánto tiempo llaga a España:26

D—David A—Alejandro S:--Susana

D: Hola buenas tardes

A: Buenas

D: Vamos a comenzar ¿qué servicio ofrecer vuestra empresa?

A: Pues los productos ofrecemos básicamente creo que son 4 , bueno y todas esas casi para ayudar los chinos . El primero uno de ellos es ayudar a hacer hipotecas, otro ayudar a buscar casas, otro es ayudar a hacer el permiso de residencia, y finalmente otro el de ayudas sociales.

D: Vale gracias ¿puedes decirme cómo realizan Marketing?

A: Por ejemplo, cuando yo hago las ayudas sociales no podemos cometer errores. Eso es un buen Marketing, es funcionar sin errores siempre que podamos.

También otros servicios que no se cobran son ayudar a los chinos que no tienen un buen nivel de idioma a hacer citas previas con los organismos estatales, y ayudar a producir si es necesario un contrato. Esto normalmente no se cobra porque es un servicio público para la gente china.

El otro que te puedo decir los recursos humanos funcionan de forma vertical, es decir, este factor depende sobre todo de Susana. Si por ejemplo tengo un cliente al cual le tengo que cobrar o no, eso depende de Susana, porque ella conoce mejor a los clientes y el resto pues se lo tienes que preguntar a ellos, pero Susana es la que sabe hacer esto, sabe cómo funciona la empresa, como se financian los pagos y todo eso.

Bueno Marketing también funciona en Pengyouquan (una función de WECHAT (un aplicación de China)). Enviamos información sobre cosas que hacemos, qué cosas

vamos a hacer o las cosas le interés. El marketing pronunciar los productos, también es dar los servicios, envia enlaces cosas de leyes o de tiendas interesantes para visitar, no solamente enviar.

Y también tenemos otra aplicación que se llama Gong zhong hao (cuanta suscripción) el software es como periódico, actualizando cosas nuevas cada día, como nuevas actividades de la empresa, algunos nuevos negocios buscando socios, o algún tipo de información beneficioso sobre la vida. Si tu sigues esta cuenta suscripción puedes ver estas cosas interesantes muy fácil

D: ¿Y forma de pago?

A: Como si fuera normal, firmar el contrato y luego transferir el dinero a través del banco.

D: Gracias ¿puede decirme cómo organizan recurso de humanos?

A: Claro como ya lo he dicho inmobiliario solo es un parte de nuestra empresa, pues ahora solo tenemos 5 trabajadores aquí. 2 españoles ,1 española,1 chino, 1 china, somos compañeros también somos amigos, llevamos muy bien.

D: ¿Cómo seleccionar los trabajadores?

A: Tiene proveedores, tiene colaboradores, tenemos al dueño de local que es de aquí, entonces toda la gente que trabaja, porque al final solo somos los tres, también hay muchos colaboradores o mucha gente externa o medianamente externa de la empresa porque hay mucha colaboración.

No seleccionas la nacionalidad, seleccionas lo que necesitas, y por ejemplo caso de nuestros clientes mayoría son chinos. pues casi 90% son chinos , 10% son españoles lo mejor contrata la gente que habla español y chino, para solucionar las cosas , los contratos más fácil . Y como yo ya he quedado aquí 2 años más o menos, Susana (La jefa de la empresa) me contrató por esta razón. Yo antes estuve en JILIN (una provincia nordeste de China) casi 6 años. Cuando volví a España mi amigo me dijo esta información y ahora estoy aquí muy feliz también.

D: ¿Y inglés?

A: Es mejor si hablas inglés, pero como dije, de acuerdo con nuestros clientes, siempre y cuando seas fluido en español y chino es suficiente

A: Y otras cosas yo creo que mi jefa Susana responde mejor, ella va a decir más detenidamente.

D: Ok muchas gracias Alejandro

A: De nada mucho gusto

D: Vale Susana he preguntado algunas cuestiones a Alex, ahora solo queda última más.

¿Puede contármela historia de la vuestra empresa?

S: Nuestra empresa la he montado creo que hace 9 años más o menos. Creo que nuestra compañía es una de las primeras compañías chinas en Valencia que se han convertido en inmobiliarios

D: ¿Por qué empezaste?

S: Pues porque mis padres están aquí hace mucho tiempo y yo vine aquí cuando tenía 15 años. Antes estuve en Madrid, vi muchas empresas inmobiliarias chinas exitosas, que ganaban mucho dinero. Y en ese momento había muchos inmigrantes de Asia a España, y comprar bienes inmuebles en España es una forma de inmigración, yo y mis padres y parientes me dieron la financiación de inicio. Ya que la presión de la competencia en Madrid era excesiva, decidimos intentarlo en Valencia

D: Y cuando empezaste. ¿Encontraste algunos obstáculos?

S: Cuando empezamos a construir esta compañía, no encontramos muchos clientes, y somos la nueva compañía, y mucha gente no tiene fe en nosotros. Así que hicimos un gran esfuerzo para publicitar nuestra compañía y poner anuncios en internet en China, y también era difícil contratar a buenos empleados, y hace diez años, era difícil encontrar a alguien que entendiera la ley, y hablara el chino y el español. Pero al final, tú también lo has visto, y hemos sobrevivido todos estos años, y ahora somos una de las mejores empresas inmobiliarias de Valencia. Tras el éxito de la adquisición de bienes inmobiliarios, también hemos desarrollado nuevos negocios en los últimos años, como la creación de una escuela de idioma chino, un bufete de abogados, un negocio internacional de correo

D: ¡Muchas gracias!



vodafone ES 17:19 82%

< Perfil



瓦伦西亚便岷侨民中心

房产部
House Property Department

瓦伦便岷侨民中心 (补助、房...



11 dic



[349] 8万7千出售torrente公寓。129平方米，4房2卫，3楼带电梯。楼房建于1971年， ...

10 dic



[348] 8万5出售torrente公寓。144平方米，4房2卫，3楼带电梯。公寓有一个约35平方米...
2 elemento(s)

05 dic



[347] 18万出售Àngel Guimerà地铁口local。100平方米，现在做酒吧，外面3张terraza。 ...
3 elemento(s)



[346] 9万出售manises公寓。86平米 3房1卫 5楼带电



< Perfil

瓦伦便岷侨民中心（补助、房产）

2018

29nov



【344】 5万出售torrefiel公寓。60平米左右，2房1卫，4楼无电梯。公寓现在是出租...
2 elemento(s)



[336] Torrent商铺出租
190平方米
月租1000欧...
6 elemento(s)

28nov



[343] 11万5千出售市内monteolivete公寓。95平米，3房1卫，4楼带电梯。公寓位...
2 elemento(s)

26nov



[342] 30万出售valencia市内patraix区公寓。164平方米，3房2卫，4楼带电梯。公寓于...
2 elemento(s)

23nov



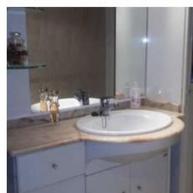
瓦伦西亚主要电气水公司

- Iberdrola (电, 气) ...

22nov



[341] 11万8千出售新足球场附近公寓。70平方米，3房1卫，6楼带电梯公寓。附近有60, ...
3 elemento(s)



[340] 出租房子在Aragón
105平方米，3室，2卫，5楼
房租1000欧。...



VLC便岷侨民中心

瓦伦西亚便岷侨民中心致力于服务所有海外侨胞。在|置业|投资|学习|工作|居留|等方面拥有专业的团队为...

发消息

历史消息

全部 ▾

祝贺瓦伦西亚第三届花好月圆中秋晚会圆满落幕

2018年10月13日



便岷侨民中心邀您共度中秋佳节

2018年9月24日



快来看看暑期班的你有多快乐充实!

2018年8月31日 (原创)



开学"收心法门"助力认真做家长的你!

2018年8月27日 (原创)





3. Entrevista a clientes: un bazar

Alimentación Chen

D-David

C-Chen

Nombre, Chen

Edad, 42

Sexo, Hombre

D: Hola Chen, mucho tiempo, ¿Qué tal?

C: Estupendo, ¿y tú?

D: Yo todo bien, te he dicho antes voy a preguntarte algunas preguntas para mi TFM.

¿Podemos empezar ya?

C: Vale, no problema.

D: ¿Cuánto tiempo hace que llegaste a España?

C: Mucho tiempo ya, hace más de 25 años, creo que más que tu edad.

D: Jajaja, es la verdad, ya eres un nuevo valenciano.

Te puedo preguntar ¿por qué viniste aquí para hacer negocios?

C: Es que como tú sabes, yo soy de Qingtian, en mi pueblo casi no hay jóvenes. Toda la gente salió a otros países para hacer negocios, es ya casi una costumbre.

Cuando tenía 17 años, no tenía buena nota para la universidad y tampoco podía encontrar un buen trabajo. Por suerte, mis tíos estaban trabajando en Barcelona.

Pues le pregunté a mi madre si podía ir allá con mis tíos, y al final estamos aquí.

D: ¿Y siempre te has dedicado al negocio del bazar?

C: No, he hecho bastantes negocios: camarero de bar, otro bazar, venta de vinos.

Al final decidí centrarme en el negocio del bar, es más tranquilo, más cómodo. Porque si abres un restaurante, vas a trabajar bastante. Para mí el bazar es mejor, por eso ya lo he tenido 10 años.

D: ¿Y quién te ayuda a reformar tu bazar?

C: Bueno, mi amigo.

D: Tu amigo, ¿solo?

C: ¡Qué va! hay un grupo, también mi primo trabaja allá, tengo mucha confianza en ellos.

D: Ahora lo sé, tengo una pregunta, si terminara tu relación con tu primo. ¿seguirías contratando a los chinos para reformar o contratarías a españoles?

C: No lo sé, pero creo que 70% voy a contratar a los chinos también.

D: ¿Por qué?, ¿qué ventaja tienen los chinos frente a los españoles?



C: Creo que son más rápidos comparados con los españoles. Si el mismo salario, nosotros chinos hacemos más rápido.

D: Y ¿cómo los encontraste?

C: Pues mi primo y mi amigo trabajan en este grupo, me recomendaron, durante 10 años, todas las cosas sobre construcción han hecho ellos.

D: Y cuando llegaste España, ¿encontraste algunos obstáculos?

C: Sí muchos, no podía hablar español, no sabía hacer nada, no conocía nadie excepto a mis tíos. Pero bueno, con el tiempo, me he adaptado. Ahora estoy muy feliz, mis hijos ya tienen sus negocios, creo que trabajaré unos años más y volveré a China.

D: ¡Qué bien! Bueno, muchas gracias tu ayuda Chen.

C: Nada, cualquier cosa necesitas, me preguntas.

D: Hasta luego.



4. Entrevista a cliente: un restaurante

Tafu

D: David

L: Liu

Nombre: Liu

Edad: 39

Sexo: Mujer

D: Hola, buenas Liu. ¿Cómo estas, todo bien?

L: Sí, genial. ¿Y tú? Wu

D: Yo como siempre, todo bien.

D: Una cosa Liu, es que yo estoy haciendo TFM de master ahora, ¿puedo hacer una entrevista contigo? Solo ocuparé poco tiempo.

L: Ok

D: ¿Cuánto tiempo llevas con este restaurante?

L: Pues un año y medio más o menos

D: Y ¿por qué decidisteis montar este restaurante?

L: Jajajaja, es una historia muy larga. Si quieres escuchar

D: ¡Claro que sí! Tengo mucha curiosidad.

L: Ok, Como estas mirando, este restaurante montó por 2 personas, mi hermana y yo. Mi hermana y yo nacimos en Argentina. Y luego nos mudamos a España cuando tenía 11 años, antes yo trabajé en un restaurante en Madrid, fui una gerente, y mi hermana tuvo un mini supermercado en Argentina. Trabajamos muy duro en nuestras carreras. Nos sentimos muy cansadas, por eso hablamos mucho sobre la vida. Al final, decidimos montar un mini restaurante, para relajarnos también, tengo experiencia de restaurante. Así podéis comer la mejor comida de Taiwán en Valencia.

D: Jajajaj, eso es, ¿Quién hizo la reforma de tu restaurante? Lo pregunto porque me gusta mucho el estilo de tu restaurante.

L: Es de un grupo de chino.

D: ¿Por qué les contrataste?

L: Porque mi amigo me recomendó, me dijo que ellos hacen esto más 20 años, tienen experiencia también y hacen las cosas muy esmerados.

D: Ok, ¿cómo los encontraste?

L: Pues mi amigo me mandó su contacto, y acordamos los detalles.

D: Vale, ¿Qué piensas los obreros chinos? ¿tienen algunas ventajas frente a españoles o no?

L: Me parece que los chinos trabajan más rápido que los españoles,

D: ¿y los salarios?

L: Yo creo que más o menos iguales, porque después de la crisis de 2008 los salarios de los trabajadores de la construcción han cambiado bastante.

Eficiencia y un favor entre los chinos son las dos importantes razones por las que los contraté.

D: Vale, muchas gracias, Liu

L: A ti.

5. Entrevista a las constructoras chinas

悟空理财 (Wu Kong inmobiliaria)

A—David

B—gerente de empresa

A: ¡Buenos días!

B: ¡Buenos días!

A: ¿Puedo hacer unas preguntitas sobre su empresa para rellenar los datos de mi TFM?

B: ¡Sí Claro con mucho gusto!

A: ¿Qué servicios ofrecen?

B: Bueno, somos una empresa inmobiliaria. Pero no solo compran y venden casas de segunda mano, terrenos, tiendas, sino que también son responsables de invertir en inmigrantes, ayudando a los estudiantes chinos a resolver sus problemas legales y de vida.

A: ¿Y qué Marketing realizan?

B: Porque lo tenemos página web y aplicación de Wu Kong inmobiliaria en China. Los clientes nos encuentran a través de la página web aplicación y se ayudamos solucionar problemas. Al mismo tiempo, tenemos acuerdos con muchos sitios web de noticias y videos, todos podemos ver nuestros anuncios. También promocionamos WUKONG en

la aplicación Whats app, y tenemos grandes carteles en la ventana del estudio de COLON, pasando a los transeúntes. Se puede ver fácilmente

A: ¿Cómo se financiar?

B: Wukong ha llevado a cabo varias rondas de financiamiento, que son financiadas por varias compañías bien conocidas de gestión de inversiones y otras compañías en China.

A: ¿Forma de pago?

B: Después de firmar el contrato entre las dos partes y pasar una serie de procedimientos legales, transferencias bancarias, sin riesgos

A: ¿Cómo se organizan? Nivel de recurso de humano)

B: En una relación muy equitativa, los empleados son hermanos. Ellos ayudándose y respetándose.

A: ¿Cómo seleccionar los empleados?

B: Elija personas que sean adecuadas para la industria de bienes raíces y que les guste este trabajo.

B: Este trabajo no hay restricciones a la nacionalidad, pero es mejor ser Chino y Español.

B: Necesitamos excelentes estudiantes internacionales en idiomas occidentales o chinos nacidos en España porque pueden comunicarse perfectamente con los clientes chinos y españoles y resolver sus problemas bien. Al mismo tiempo, necesitamos

clientes españoles y españoles para comunicarse y resolver problemas legales en la compra de bienes raíces.

A: ¿Puedes contarme algo historia de su empresa?

B: Sí, Wu Kong inmobiliaria fundada en China en 2015, distribuye ciudades en toda China. Después de su éxito en China. En 2018 Estableció un estudio en Valencia a principios de año (Carrer de Colón, 14). Hasta ahora más o menos ya tenemos un año.

A: ¿Y cuando recién comenzaste a trabajar, has encontrado alguna dificultad?

B: En la actualidad, no hay gran problema, porque. . . Ya es muy famoso en China, por lo que no tenemos que preocuparnos demasiado por la fuente del cliente. Tenemos empleados que dominan el español y el chino, por lo que no existe un gran problema en la comunicación lingüística. El único problema es que solíamos crear un trabajo. Me encontré con algunos obstáculos a los problemas legales, pero ahora se han resuelto.

A: ¡Qué bien!

A: ¿Wukong son autónomos?

B: Sí claro, somos una cadena de tiendas, no solo en varias ciudades de China, sino también en ciudades internacionales. Hemos establecido sucursales en muchas ciudades extranjeras (NY, LA, Melbourne, Sydney, Tokio, Kuala Lumpur, Madrid ...)

A: ¿Y cuantos trabajadores tienen ahora?

B: Uf, en todo el mundo tenemos bastante gente. Ahora en Valencia solo tenemos 11 empleados 8 chinos 3 españoles, pero ahora viene más gente.

A: Vale esto es la última pregunta, vamos a ver ¿Por qué empezaron Como por qué quieren montar una oficina en Valencia?

B: Para ser honesto, Wukong desarrolla negocios en el extranjero, no solo quiere involucrarse en el negocio inmobiliario nacional, porque muchos chinos quieren comprar una buena casa en el extranjero, sino que debido a las barreras del idioma y la falta de comprensión de las leyes locales de bienes raíces, es imposible comenzar. Wukong está tratando de proporcionar una plataforma para que estas personas compren lo que quieren con confianza. Y en 2017, Wukong también estableció un estudio en Madrid y logró el éxito, por lo que queríamos comenzar nuestro negocio en la ciudad costera --Valencia, la tercera ciudad de España.

A: Muchas gracias amigo ayudarme terminar esta entrevista

B: De nada con mucho gusto

6. Entrevista a cliente: un restaurante

好吃家常菜

D-David

L-Lu

Nombre: Lu

Edad: 34

Sexo: Mujer

D: ¿Qué tal últimamente? Lu

L: Bien, mucho tiempo sin verte, ¿no?

D: Sí, es que últimamente estoy muy ocupado por mi TFM, por eso no tengo tiempo libre, pero bien. Le he dicho a tu esposo para hacer una entrevista hoy, él me dijo que sí.

L: Sí, sí claro me lo ha dicho esta mañana, pero es que ahora está en la casa de su amigo, pero puedes preguntármelo a mí, da igual.

D: Vale, muy bien. Lu, ¿Cuánto tiempo hace que viniste a España?

L: 3 años y 4 meses más o menos

D: ¿Eso significa que este restaurante ya tiene 3 años?

L: No no, ¡qué va! Este restaurante lo abrimos el año pasado. Cuando llegué aquí no hablaba español, trabajé en otro restaurante, fui una camarera, para practicar español.

D: ¿Y por qué viniste a España? Solo has dicho que llegaste hace 3 años.

L: Vine aquí solamente por mi novio que ya estaba aquí, él estaba haciendo negocio en España, pues yo vine a acompañarle.

D: Muy bien. ¿tu restaurante ha renovado no?

L: Sí, claro, antes era un bar, lo compramos y lo reformamos un poco.

D: ¿Quién te lo hizo esto?

Un chico, olvidé su nombre, solo recuerdo su apellido es Chan.

D: ¿Cómo lo encontraste?

L: Por internet, es que no hablaba mucho español, por eso no puedo contratar obreros españoles. Hay una página que se llama 西班牙华人网. Si entras, puedes ver toda la información sobre buscar trabajo, trabajadores construcción, cocineros... hay bastantes servicios.

D: ¿sí? ¡Qué bien!

D: ¿Y qué tal su eficiencia en el trabajo?

L: ¡Muy bien! Estoy satisfecho. Le dije cómo decorar este restaurante mientras me daba consejos.

D: Para ti, ¿cuál es la razón más importante para elegir un obrero chino?

L: La comunicación, porque sólo entendía un poco de español, y si fuera un trabajador español, ni siquiera podría hablar con ellos para describir el estilo y el material que voy a decorar.

D: Vale, ahora lo entiendo. Muchas gracias Lu.

L: Nada.

7. Entrevista a las constructoras chinas (sin grabar)

Un capataz

D-David

W-Wang

Nombre: Wang

Edad: 53

Sexo: Hombre

Nacionalidad china

Puesto: Capataz

(La situación de esta entrevista fue estaba bebiendo cerveza en un bar, y les veía unos obreros estaban renovando el baño. Y capataz se sentaba en la mesa, les pregunté a el dueño de bar y capataz si puedo entrevistarles mientras les enseñé las preguntas)

D: Hola, buenas tardes. Podemos empezar ya, no ocuparé mucho tiempo.

W: Ok, chaval.

D: ¿Cómo te llamas?

W: Puedes llamarme Wang.

D: Ok Wang, puede estar seguro de que mi entrevista es sólo para mi TFM, todo son preguntas sencillas

W: Ok, bien vamos.

D: Wang, ¿cuánto tiempo llegaste a España?

W: Creo que 24 años ya más o menos

D: Y ¿por qué viniste a España?

W: Pues antes yo fui un obrero en China, trabajé muy duro, cada día trabajo más 10 horas, pero poco dinero. Una vez me dijo por un amigo de mi pueblo Qingtian, Tenía algunos amigos que trabajaban en la construcción en Italia y España, trabajaban horas más cortas que en China, ganaban más que en China, y la compañía aseguraba a los trabajadores, y si yo quería ir, podría ir con él.

D: ¿Y tú fuiste con él no?

W: Sí, en ese momento era joven, y quería mejorar la calidad de mi vida, pues sí, yo vine aquí.

D: ¿Has encontrado muchas dudas no?

W: Sí, bastantes, no hablaba español, sólo puedo trabajar con mi experiencia como trabajador de construcción doméstica. Al principio, el jefe no es muy amable, trabajamos mucho pero no nos dio mucho dinero, vivimos en una casa muy pequeña y sucia.

Pero entonces tuve suerte de encontrarme con un buen capataz que nos cuidó muy bien y con un buen sueldo. Después de seguirlo por un tiempo, también formé mi propio equipo, y yo desde era un obrero ahora ya soy un capataz., me alegro

D: ¡Qué bien! Wang, hasta ahora ¿Cuánto tiempo llevaste con tu grupo?

W: Ya 10 años

D: ¿Qué servicio ofrecéis?

W: Los servicios que ofrecemos son

Ayudar a decorar

Ayudar a renovar

Ayuda a elegir materiales de construcción

D: ¿Y vosotros cómo realizar marketing?

W: Pues ponemos anuncio en una página web, sobre introducción, también tenemos un gran grupo de what's app, son los chinos que hacen negocios en España, si alguien envía un mensaje diciendo que necesita ayuda en la construcción, nos pondremos en contacto con ellos.

Pero en los últimos diez años hemos acumulado una gran cantidad de clientes, ahora nuestro negocio se basa básicamente en la presentación de estos amigos.

D: Ok, ¿y la forma de pago?

W: Transferencia por bancos

D: ¿vosotros cómo organizar recurso de humanos?

Mis trabajadores tienen de 20 a 50 años, pero normalmente todos son hermanos, soy su hermano mayor, y todos me llaman Wang ge / hermano Wang. Los trabajadores mayores enseñan a los trabajadores más pequeños a hacer cosas, como una familia.

D: ¡Qué buena relación! Wang,

¿Tus trabajadores hay extranjeros?

W: No, antes tenía, pero ahora son los chinos.

D: ¿Y tú cómo seleccionas los trabajadores?

W: En realidad, la mayoría de mis empleados son de mi ciudad natal o recomendación de amigos.

D: ¿Pero tus clientes todos son chinos?

W: Sí, normalmente nuestros invitados son todos chinos, porque nosotros hablamos el mismo idioma y es conveniente comunicarse.'

D: Y la última Wang, compara obreros españoles, ¿piensas nosotros chinos tenemos algunas ventajas frente a ellos?

Pues Nuestro trabajo es eficiente , más rápido, y también por idioma, Podemos comunicarnos con los clientes con más facilidad y conocer mejor los detalles de la construcción.

D: ¿No es por salarios?

W: No, es que en 2008 había una crisis, la verdad es no hay gran diferencia de salarios entre nosotros y los españoles.

D: Ok, ahora ya lo entiendo todo. Muchas gracias por tomar el tiempo para mi entrevista Wang.

W: De nada.

8. Entrevista a clientes: un bazar

Benimark

D-David A-Ana

Nombre, Ana

Edad, 42

Sexo, Mujer

D: Hola buenos días Ana, yo soy Yuxuan Wu, ya hablamos antes para hacer mi TFM, ¿recuerdas?

A: Sí sí claro, vamos a empezar.

D: ¿Cuánto tiempo hace que llegaste a España?

A: Uffff, yo llegué en los años 90, porque mis padres estaban haciendo negocio en Madrid.

D: ¿Puedes contarme algo sobre la historia de cuando llegaste aquí?

A: Mis padres y yo llegamos primero a Madrid y allí también nos dedicamos al negocio del bazar. Yo estudiaba en el instituto y a la vez ayudaba a mis padres en el bazar.

Luego me casé con mi esposo, decidimos ir a una ciudad más tranquila y preciosa, por eso vinimos aquí (Valencia). Al tener 20 años de experiencia y saber bien cómo funciona un bazar, pues decidimos abrir ste bazar.

D: Parece muy interesante, una pregunta. ¿cómo haces la reforma de tus bazares?, ¿contratas a trabajadores chinos?

A: Sí, a chinos.

D: Y ¿por qué contratas a los chinos, no a españoles?

Pues es que se conocemos de hace muchos años, de cuando mis padres estaban en Madrid. Todas las reformas de nuestros bazares las han hecho estos grupos.

D: ¿Cómo los encontrasteis?

A: Un amigo de mis padres nos dijo que en Madrid había una empresa que hacía todo lo relacionado con reformas y renovación. Y después de muchas colaboraciones ya somos amigos.

D: Bueno, y ¿qué ventajas piensas que tienen ellos? Compara con obreros de otros países

A: Son más baratos, la verdad es para mí lo más importante es la velocidad. Como sabes, siempre deseamos abrir pronto, así que los trabajadores chinos tienen una gran ventaja en este punto.

D: Muchas gracias Ana

A: Nada, con mucho gusto.

9. Entrevistas a clientes: una peluquería

美格

Nombre Lee

Edad 39

Sexo Mujer

Profesión dueña de peluquería

D: David **L:** Lee

D: Muy buenos días Lee, ¿cómo estamos?

L: Un poco cansada, pero sobreviviendo

D: ¿Puedo hacerte unas preguntas muy fáciles para mi TFM? No voy a ocupar mucho de tu tiempo.

L: Vale, bien (se oye ruido de secador), pero yo creo que mejor hablamos fuera, aquí dentro (en la peluquería) no se escucha nada.

D: Ok, vamos a empezar. ¿Cuánto tiempo hace que llegaste a Valencia?

L: Pues 4 años, desde 2014 más o menos.

D: Y cuando llegaste aquí, ¿qué hiciste?

L: Peluquería también. La verdad es fui barbera en China durante 20 años. Hombre cuando te dedicas a algo durante mucho tiempo, es difícil cambiar de oficio, porque aprender algo nuevo requiere mucho tiempo, y ya no soy una señorita (con una sonrisa). Por eso 4 años aquí, 4 años peluquería.

D: Y ¿por qué viniste aquí para hacer negocio en lugar de quedarte en China? Está muy lejos y también debe ser difícil ¿no?

L: Porque mi esposo estaba aquí, nos conocimos en China. Él estaba haciendo negocios entre China y España, y un amigo mío me recomendó él, y nos enamoramos. No quería estar tan lejos de él, así que me mudé aquí.

D: ¡Qué romántico!

L: Gracias

D: La decoración de tu peluquería es preciosa. ¿Quién te ayudó a decorar?

L: Un grupo chino.

D: ¿Cómo los encontraste?

L: Mi amigo me lo recomendó, el jefe de este grupo es de ShanDong (una provincia noreste de China), llegó aquí hace más de 20 años. Yo creo que él es bastante famoso entre los chinos. Mira esta calle (la señala), su grupo ha reformado casi el 70% de las tiendas.

D: Y ¿por qué prefieres contratar a las constructoras chinas y no a la gente local? O podría preguntar así, ¿qué ventajas tienen frente a los españoles?

L: Creo que lo más importante es la eficiencia del trabajo, sabes que la gente que hace negocio como nosotros esperamos poder abrir lo antes posible. En este punto yo creo que los chinos son mejores, también es que no tengo buen nivel de idioma, no puedo describir muy bien las cosas que quería hacer. Míralo arriba, el estilo de mi peluquería es diferente a las otras, y los chinos saben cómo hacerlo, así resulta más fácil.

D: ¿Y el precio que pagaste comparado a los españoles?

L: Constructor chino más barato, pero no tanto.

D: ¡Ok, muchas gracias!

L: De nada.

10. Entrevista a clientes: una zapatería

D-David

P-Paula

Nombre, Paula

Edad, 40

Sexo, Mujer

D: Buenas tardes, Paula.

P: Buenas tardes.

D: Te voy a hacer unas preguntas sobre la historia de tu zapatería para mi TFM. ¿Te parece bien? (mientras le enseño mis preguntas en papel)

P: Claro, llegaste justo a tiempo, no hay tantos clientes en esta época, podemos empezar ahora.

D: Ok gracias, perfecto.

D: Ok, Paula, ¿cuánto tiempo hace que llegaste a España?

P: 8 años.

D: ¿Por qué viniste aquí?

P: Por mi esposo, antes mi esposo y yo vivíamos en Qingtian, pero mi esposo vino aquí a hacer negocios con sus amigos hace 16 años.

D: ¿Y por qué no viniste con él al principio, por qué viniste más tarde no?

P: Sí, es que en ese momento teníamos un hijo pequeño. Decidí vivir con mi hijo un tiempo por el aprendizaje del chino. Para los niños, de 0 a 6 años es el mejor momento para aprender idiomas, especialmente chino. No quería que que mi hijo creciera en España y olvidara su lengua materna.

D: Lo entiendo. Cuando llegaste a España, ¿siempre con esta zapatería?

P: No, en la zapatería llevo solo 4 años, cuando llegue aquí tenía una sastrería.

D: ¿Por qué cambiaste tu idea? ¿has encontrado algunos obstáculos?

P: No muchos, es que ahora mi hijo ya está en la secundaria y mi marido siempre está fuera por negocios. Abrí estas tiendas para no aburrirme de la vida. Estos años estoy con la zapatería, pero quizás dentro de dos años abra una floristería.

D: Es una idea buena, me gusta cultivar plantas también. Si todavía estoy en España en ese momento, estaré feliz de ayudar cuando necesites un asistente.

P: Claro que sí, chaval.

D: Vale, Paula, tengo una pregunta. ¿La decoración de tu tienda fue hecha por los chinos o españoles?

P: Por chinos.

D: He hecho bastantes entrevistas y casi todos me dijeron que contratan a los chinos para hacer las reformas, ahora tú también.

P: ¿Sí? Los contraté porque el capataz de la constructora es amigo de mi esposo. Quiero decir, suponiendo que la decoraría de todos modos. ¿Por qué no dejar que un amigo gane el dinero?

D: Vale, ahora lo sé, pero si tienes que elegir entre los españoles y los chinos. ¿a quién vas a elegir?

P: Jajaja, chinos también, porque pienso que el salario de los chinos es más barato que el de los españoles. Para mí este punto es más importante.

D: Y ¿Cómo los encontraste?

P: Pues ya te he dicho, el capataz es amigo de mi esposo, le llamamos y vino aquí a hablar los detalles cara a cara.

D: Vale, muy bien, muchas gracias Paula.

P: A ti.

11. Entrevista a clientes: un bar

D: David

N: Dong

Nombre: Dong

Edad: 51

Sexo: Hombre

Tiempo en España:25

(El preámbulo de esta entrevista es que entré en un bar desconocido, pensaba que el dueño era español, porque el estilo y el ambiente del local no parecía chino y los empleados eran españoles. Sin embargo, luego ví que el propietario era chino, y le pregunté si podía ayudarme a completar mi TFM.)

D: ¿Dong, podemos empezar ahora?

N: Sí, vamos.

N: Dong, he pasado muchas veces por tu bar, pero hoy es la primera vez que tomo algo aquí,

D: ¿Puedes contarme la historia de este restaurante?

N: Sí, claro. Este restaurante antes era de un español. Yo tenía unos bares en otra calle de Valencia, pero ya me había fijado en este bar hacía mucho tiempo. El año pasado hice contrato con el dueño de este bar, y ahora ya es mío.

D: Vale, pero este bar parece diferente de otros bares chinos, el estilo de renovación y la forma de organizar las mesas y las sillas.

N: Sí, desde que lo compré apenas he cambiado su estilo, también puedes ver que los camareros son españoles. Yo solo añadí unas comidas en el menú, el modelo de negocio del bar es el mismo que siempre.

D: Vale, ¿y tú cómo encontraste a los obreros?

N: Cuando compré este bar, le pregunté al dueño del bar anterior, me dio informaciones de los obreros. y les llamé para más información.

D: ¿Y qué piensas obreros chinos, tienen algunas ventajas frente a los españoles?

N: Creo que hay una gran ventaja en la comunicación lingüística, pero los españoles son más pacientes que los chinos cuando están trabajando en los detalles.

D: Ok, lo entiendo ahora, gracias.

N: Nada



12. Entrevista a clientes: un supermercado chino

D-David

S-Sun

Nombre: Sun

Edad: 48

Sexo: Hombre

D: Hola, Sun

S: Hola, Xiao Wu

D: Al final ¿tienes un rato libre para mi entrevista?

S: Sí, últimamente estoy muy ocupado, a lo mejor lo hacemos más rápido.

D: OK, Sun, ¿hace cuántos años llegaste a España?

S: Hace 25 años.

D: ¿Y tú siempre llevas negocios de supermercado?

S: No, antes tenía una tienda de venta de productos chinos, pero era muy pequeña.

Ahora he abierto este supermercado más grande.

D: ¿Y tu supermercado fue reformado por españoles?

S: No, por obreros chinos.

D: ¿Por qué contratar a los obreros chinos?

S: Tengo unos amigos que están haciendo este tipo de trabajo, y me dijeron “búscanos si necesitas renovar o decorar”. Y ellos hacen bien, eso es, cooperamos siempre.

D: ¿Y cómo los encontraste?

S: Nos conocimos mientras cenábamos en la casa de otro amigo, nos enteramos de que estaba arreglando la decoración, e intercambiamos información de contacto

D: ¿Qué ventaja crees que tienen los chinos frente a los españoles?

S: Creo en el tema de la comunicación, después de todo, la comunicación en la lengua materna le puede dar algunos detalles, y mis habilidades lingüísticas no han llegado a la altura de ser capaz de hablar con alguien en términos arquitectónicos.

D: Ok, muchas gracias, Sun.

S: De nada.