

Antonio Yoh és el president de l'Associació d'Empresaris Xinesos de les Balears i de l'Associació de Xinesos de les Balears.



## “El comerç xinès fa un gran servei social”

**N**ascut com a Liang, Antonio –nom que li posà un capellà espanyol– Yoh va ser el primer empresari xinès a Mallorca. Fill de pare diplomàtic –destinat a l'ambaixada xinesa a Madrid–, aterrà a l'illa el 1969 per a mirar de viure-hi de la música –“sempre m’ha encantat”, diu. Hi obrí discoteques i el 1980 féu un tomb empresarial: fundà el restaurant Gran Dragón. Avui aquest és el nom d’una cadena de restaurants, que ha combinat amb els negocis immobiliaris. En qualitat de president de les dues associacions xineses, coneix més bé que ningú aquest grup d’immigrants, sovint tan impermeables.

—Quants de xinesos hi ha ara mateix a les Balears?

—En sé les dades de Mallorca: uns 5.000, a part 2.000 més que són, podríem dir, flotants: és a dir, que van passant de Palma a Barcelona, València, Madrid...

—D’on vénen els xinesos que resideixen a les nostres ciutats?

—A cada zona solen establir-s’hi xinesos d’una mateixa regió. En el cas de les Balears, fonamentalment vénen de Xinjiang i Fujian, al sud de la Xina. Són regions agrícoles on la gent té un nivell econòmic baix.

—Se sap on van quan emigren?

—Sí, perquè l’emigració es fa sempre per cadenes familiars o amicals. És a dir, gent que ja hi és envia informació als parents o amics que hi volen anar. Per tant, si més no tenen una certa idea del lloc on emigren.

—Les ciutats riques que atreuen mà d’obra interna de la Xina no donen l’abast a col·locar gent que fuig del camp?

—No. Jo vaig néixer a Xangai, que és una ciutat molt moderna, el centre neuràlgic del comerç intern de la Xina i que creix moltíssim. Però la demografia del país fa que les ciutats difícilment puguin absorbir tanta mà d’obra que comença a ser sobrant del camp. Conseqüentment, la gent emigra cap a l’estranger.

—El govern xinès no hi posa traves, a l’emigració?

—No. En absolut. A la Xina hi ha excés de mà d’obra i, per tant, el govern no posa cap trava perquè la gent se’n vagi a l’estranger.

—Dóna ajudes d’alguna mena perquè emigrin?

—No.

—No subvenciona de cap manera els grans distribuïdors xinesos a Europa?

—Tampoc. Tot això és part de la llegenda negra que s’ha escampat sobre els comerços xinesos. Igual com es diu que no paguen tots els impostos, que tenen exempcions fiscals i de certes taxes... Tot és mentida.

—Els xinesos són els immigrants estrangers que menys s’integren. És correcta aquesta apreciació que tantes vegades es pot sentir?

—S’ha d’entendre el ciutadà xinès que arriba a un país que per a ell és tan estrany. El xinès al cap del dia dedica moltes, moltíssimes hores al seu negoci –o a la seva feina, si és treballador per compte d’altri– i no té temps per a aprendre l’idioma del país o per a fer activitats socials que per ventura li permetrien d’integrar-se més bé. Ells no entenen que això sigui una necessitat. Per això és molt normal que, per exemple, després de vint d’anys d’estar en un país encara no en parlin l’idioma. Passa aquí i passa a més països. És així, senzillament.

—Vist des d’aquí és mal d’entendre.

—Tengueu en compte que per al xinès aprendre l'idioma d'aquí és tan difícil com per a un d'aquí aprendre xinès. A més, hi ha una altra dada a tenir en compte: com que és gent que en general té un nivell cultural baix, les dificultats d'integració encara són més grans.

—**Per què els comerços xinesos poden vendre tan barat?**

—Bàsicament, hi ha dues raons que ho expliquen. Primer de tot, perquè compren directament als grans distribuïdors i importadors que s'anuncien als diaris xinesos: així compren més barat que molts establiments de gent d'aquí. En segon lloc, perquè el caràcter xinès és conformista i no cerca el benefici immediat; això vol dir que no carreguen tant en els marges de beneficis, amb la conseqüència que el preu final pot ser inferior al de la competència.

—**El comerciant xinès nota el racisme?**

—Diria que no. Ara, com que és tan diferent, com que treballa tantes hores, com que ven tant—tot i que la crisi també l'afecta—, com que té una manera de ser que contrasta tant amb la de la gent d'aquí, aleshores tot això desperta recel als comerciants d'aquí—o d'unes altres nacionalitats—, que se senten amenaçats. El comerç, avui dia, ho passa malament pertot, però hi ha certs comerciants que en donen la culpa als xinesos. Això és injust i fals. El comerç ha de ser lliure, i qui més s'espavili sobreviurà. I vull dir que el comerç xinès fa un gran servei social perquè ofereix uns preus molt ajustats que són molt bons per a molts ciutadans d'aquí, sobretot ara que hi ha crisi.

—**El comerciant xinès i els seus treballadors vindrà un dia que s'acostumaran prou a occident perquè no facin tantes hores de feina al dia?**

—El president de la CEOE ha dit fa poc que caldrà acostumar-se a treballar més i cobrar menys. És molt realista. Un xinès ho entén perfectament. Un espanyol [somriu]... no, no ho entén. Si el treballador xinès no té dificultats a fer més hores de feina és perquè—per caràcter i per cultura— no se'n va hores al bar, no gasta en diversió... En canvi, l'espanyol, com que treballa menys hores, té més temps d'anar al



bar, a divertir-se, gasta més... En fi, ja m'enteneu.

—**Els comerços i empreses xineses en general compleixen les lleis laborals?**

—No diré que no hi pugui haver algun cas d'abús. Però en general l'empresari xinès, com el d'aquí, compleix les lleis que li pertoenen. No podria ser de cap més manera.

—**Sovint els comerciants xinesos de grans superfícies són acusats de no respectar els horaris comercials.**

—Pot haver-hi algun problema aïllat, però en general es respecten tots les lleis i normes, inclosos els horaris comercials.

—**El comerç xinès podria substituir el tradicional balear, o valencià, o català...?**

—No, en general és clar que no. Però sí que pot passar que en certes

classes de mercaderies de preu ajustat la competència no pugui aguantar. Per exemple, amb unes certes sabates. De tota manera, si passa això serà perquè l'empresari xinès és més espavilat. Mireu, a Elx hi ha una empresa de calçat que produeix a preu molt assequible. Molts comerciants xinesos hi compren. Per això té èxit el comerç xinès: pot ajustar tant els preus perquè sap comprar allà on és més barat. Si uns altres comerciants, pel motiu que sigui, no saben comprar així, no fan tantes hores, no ajusten el preu... doncs serà mal de fer que puguin competir.

—**El comerciant xinès és enemic del comerciant tradicional?**

—No. El comerç xinès dona molts beneficis a la gent d'aquí: preus barats per als compradors, impostos que es reinverteixen en la societat, lloga lo-



cals als autòctons... No hi ha cap raó per a la confrontació amb ningú.

—Si a la Xina apugessin els sous dels treballadors, el boom del comerç

**xinès a l'exterior se'n ressentiria perquè aleshores l'emigració baixaria?**

—Els sous i els preus de les matèries primeres han pujat. Bastant, durant els darrers cinc anys. I no ha passat res en el sentit d'això que em demaneu.

—**Podria passar que a la Xina hi hagués revoltes socials per a reclamar més bons sous, més nivell de vida...?**

—De moment, no ha passat res semblant. No ho veig possible. Tengueu en compte que a la Xina hi ha molta reserva de mà d'obra barata. I que allà hi ha llibertat de contractació entre l'empresari i el treballador. A més, molta gent no treballa per un sou, sinó que cobra a feina feta, per peça en el cas del tèxtil... Això i més circumstàncies fan difícil que passi això que em dieu.

—**I per a reivindicar la democràcia, cosa que ja ha passat?**

—A la Xina tothom aspira a millorar el seu nivell de vida. Hom vol consumir, treballar més per a guanyar més. No pensen tant en política. La Xina és avui un país de milionaris, és el país que més en crea, de milionaris, i aquesta és l'aspiració, el mirall, de tothom. Treballar, ser emprenedor i guanyar diners. A la Xina cada individu és l'amo del seu destí.

—**Però s'han reclamat reformes democràtiques...**

—Sí, bé, però el concepte és diferent. Allà la cosa més important és el respecte entre persones. És difícil d'entendre-ho, a occident. Però allà no és imaginable l'enfrontament entre empresari i treballador, com passa aquí. Ni s'enten-

dria que al delinqüent no el tractessin amb mà dura perquè la seva actitud és antisocial. L'aspiració de tothom a la Xina és de tenir equilibri i harmonia social, perquè així el país prospera. És això, que interessa. No la política. Vaig demanar a un alt dirigent [del govern xinès] una vegada per què no canviaven el nom del partit de *comunista* a *socialista*. I em va contestar: "Perquè si ho féssim provocaríem discussions per no res, per un simple nom." Aquesta és la manera de pensar, molt pragmàtica. Per això la Xina està econòmicament millor que qualsevol altre país.

—**I aquesta situació econòmica de la Xina no és deguda també per ventura al fet que les lleis laborals no són iguals que a Europa?**

—És que el treballador tampoc no ho entén així. Els xinesos practiquen el budisme i el confucianisme, que no són pròpiament religions, sinó cultures morals que busquen –igual que la llei natural– l'harmonia i l'equilibri, com he dit abans. En el món del treball passa igual. Mireu: a la Xina moltes feines s'acaben abans del termini previst. Això és bo per a l'economia del país. Entre Xangai i Nanquín, uns 220 quilòmetres, s'hi ha fet recentment l'obra d'ampliació de l'autopista de quatre carrils a vuit. Sabeu en quant de temps? Menys d'un any. A Espanya això són almanco cinc o sis anys. A occident no s'entén, però allà les coses són molt diferents, inclòs el concepte del treball i el concepte de vida.

*Miquel Payeras*

La seva connexió fàcil, ràpida i segura amb Europa, amb el món.

*Barcelona*  Europa

- ◆ El primer port espanyol en tràfic internacional.
- ◆ El port capdavanter de la Mediterrània i del sud d'Europa.
- ◆ El port de creuers núm. 1 d'Europa i el quart del món.
- ◆ El primer port a obtenir la certificació de qualitat ISO 9001.

Una connexió mai vista

  
Port de Barcelona  
www.portdebarcelona.es

Entitat beneficiària del fons de cohesió de la Unió Europea