

“Obri set dies la setmana, d’11 del matí a 12 de la nit”

Fa quinze anys que viu a València perquè, diu, “és una ciutat acollidora, amb bon temps i agradable”. Va arribar-hi quan tenia 23 anys, des de Gujrat, una ciutat situada al nord del Pakistan, a 150 quilòmetres d’Islamabad, on havia tingut diverses ocupacions. Tot i que en aquells anys Barcelona era el principal punt d’acollida de compatriotes als Països Catalans, Sajid immigrà a València, on ja hi havia instal·lats el seu pare i el seu germà. El pare havia estat pioner a obrir-hi un comerç pakistanès, al carrer de Federico Mayo, al barri d’Aiora, on es podien adquirir productes del seu país d’origen, però també per als nadius. El 2001, després d’uns quants anys ací, Sajid obrí negoci propi: un kebab, el primer establiment d’aquesta mena de tot València, i segurament de tot el País Valencià. Avui continua treballant-hi. És en ple centre de Russafa, un barri que ha esdevingut gresol de cultures i exemple de convivència. També és secretari de l’Associació Valenciana de Pakistanesos, a més d’un afeccionat al criquet, esport que practica al Valencia Green.

—Quants pakistanesos hi viuen, actualment, al País Valencià?

—Segons les últimes estadístiques som 5.000, però m’atreveria a dir que arribem a 8.000. En general, la comunitat més nombrosa es concentra a la ciutat de València, però cada volta hi ha més compatriotes que viuen en pobles. La crisi fa que alguns se’n vagen cap a l’interior a buscar feina. Nosaltres anem on hi ha feina.

—Quin és el patró del pakistanès que arriba ací?

—Hi ha un patró molt clar, que és el de l’home jove que busca feina per a millorar a la vida. Les dones quasi mai no emigren a soles, només en cas de reagrupament familiar. Al Pakistan és molt difícil de guanyar-se la vida,

Sajid Manzoor Bhatti (Gujrat –Panjab, Pakistan–, 1971) va arribar a València l’any 1996, a l’edat de 23 anys. Avui regenta un kebab i és el secretari de l’Associació Valenciana de Pakistanesos.

amb sous que a voltes no arriben ni a 60 euros el mes. Per això molta gent decideix d’emigrar allí on sabem que hi ha feina.

—I per què València?

—La realitat és ben senzilla: la majoria de nosaltres decidim d’emigrar a un lloc o a un altre segons els contactes



PRATS I CAMPS

que tenim. En el meu cas, vaig venir ací perquè ja hi eren el meu pare i el meu germà gran, per bé que en aquell moment la majoria de pakistanesos se n'anaven a Barcelona, on hi ha una comunitat molt més nombrosa.

—**A què es dediquen, majoritàriament, els pakistanesos que viuen ací?**

—N'hi ha una part que van a treballar a la taronja o a la construcció, tot i que amb la crisi cada volta és més difícil de trobar-hi feina, a la construcció. Molts acaben muntant-se negocis propis: n'hi ha que tenen kebabs, com jo, n'hi ha que tenen locutoris i n'hi ha que obren fruiteries i botigues d'alimentació.

—**Una de les coses que sol cridar l'atenció a la gent d'ací és la facilitat amb què obriu negocis. Quines vies de finançament utilitzeu?**

—En primer lloc, m'agradaria apuntar que no hi ha tantes botigues com

a voltes es vol fer veure. Simplement passa que potser cridem més l'atenció perquè som estrangers. Siga com siga, en la majoria d'obertures no es demanen crèdits als bancs. Habitualment, es recorre a l'ajuda de familiars i amics que ja viuen aquí. Entre uns i altres es poden aplegar entre 8.000 i 10.000 euros, i amb això ja n'hi ha prou per a engegar un negoci. Quan el negoci comença a rutllar, es retornen els diners directament a qui els ha prestats. Tot plegat ens permet d'estalviar-nos la intermediació dels bancs, que ara per ara són un dels principals obstacles per a engegar negocis.

—**Per què creieu que la majoria de pakistanesos obren negocis propis?**

—No ho sé, supose que és per tradició, perquè ja ho fan els qui viuen ací i perquè venim de països que tenen molta tradició comercial. Nosaltres hem vingut a treballar, a guanyar diners i a millorar la nostra vida. Jo, per exemple, tinc obert el kebab set dies la setmana, des de les 11 del matí fins a les 12 de la nit.

—**Són moltes hores, no?**

—Sí, és clar que són moltes hores. Però què hem de fer? Òbviament, comporta un sacrifici però és la manera com ens guanyem la vida.

—**Quins canals de distribució utilitzeu, habitualment?**

—En el meu cas, la carn per a fer kebabs la importem des d'Alemanya. La gent que es dedica a vendre fruita i verdura fa servir els mateixos canals de distribució que els venedors d'aquí. Si vas un matí a Mercavalència veuràs com cada volta hi ha més pakistanesos i indis, que van a comprar-hi els productes per a vendre'ls a la botiga.

—**Diuen que compreu productes de qualitat més baixa o que són a punt de fer-se malbé i que això explica que els preus siguin tan baixos.**

—Potser això és veritat, no ho sé del cert, però us puc assegurar que cada volta hi ha més compatriotes que compren fruita de la mateixa qualitat que la que compren els nadius. Els venedors pakistanesos no fan sinó adaptar-se a les necessitats dels consumidors i si els consumidors reclamen més qualitat podeu estar ben segura que canviaran la gamma de productes.

—**Per què creieu que tenen tant d'èxit les vostres botigues?**

—No sé si en diria "èxit". Si els nostres establiments funcionen és perquè hi dediquem moltes hores i molt de sacrifici. Per a nosaltres és una cosa ben normal obrir un diumenge. I ja no diguem un dissabte. Si cal obrir un diumenge per a fer diners, s'obri i punt. Nosaltres som ací amb una vocació de treball. Potser aquest esperit no existeix entre els altres propietaris d'establiments i això explica la diferència.

—**Hi ha qui assegura que no pagueu impostos i rebeu ajudes dels vostres governs per a obrir botigues allà on aneu.**

—Això és totalment fals. Per quina raó hauríem de quedar eximits de pagar impostos? Fa tretze anys que cotitze en el règim d'autònom i sempre he complert amb l'estat, com crec que fan la majoria dels meus compatriotes. Que ningú no dubte que paguem els impostos i que passem els mateixos controls que qualsevol altre.

—**Normalment oferiu preus més competitius que no les botigues de tota la vida. Creieu que això us beneficia, en temps de crisi?**

—La crisi ens afecta com a tothom i ja hi ha gent que se'n va a buscar feina en uns altres llocs. Hi ha qui se n'ha anat a Alemanya i a uns altres països europeus, veient que les coses hi van millor que no pas ací. Sobre les vendes, òbviament que ens ressentim de la baixada, perquè al cap i a la fi les nostres botigues viuen del consum de la gent i la gent té por perquè constantment parlem de crisi. Amb tanta reverberació de missatges sobre la crisi és normal que es genere un efecte psicològic i que la gent no vulga gastar.

Violeta Tena



Per a obrir negocis recorrem a familiars i amics que ja viuen ací”