



**Red social de intercambio de los inmigrantes chinos
basada en el principio de reciprocidad:**

El caso de los comercios en el barrio Fondo de Santa Coloma

Treball final del grau en Antropologia Social i Cultural

Recerca de temàtica lliure

Curso Académic: 2024-2025

(2^a convocatoria, junio 2025)

Autora: Silong Du

Correu electrònic: 576511487@qq.com

Totor: Mikel Aramburu

Resumen

Este trabajo parte de una investigación etnográfica centrada en una tienda de chinos ubicada en el barrio Fondo de Santa Coloma, con el objetivo de analizar cómo la comunidad migrante china construye redes sociales basadas en la reciprocidad. A través de seis meses de observación participante y entrevistas, se han identificado tres niveles principales de intercambio: dentro de la familia, entre amistades, y entre comercios de la comunidad. Mediante la aplicación de los conceptos de “capital social” y “guanxi”, se demuestra cómo, en contextos de escaso apoyo institucional, estas prácticas informales fortalecen la cohesión, la confianza y la resiliencia comunitaria. El estudio adopta una perspectiva de antropología inversa, desde la cual el investigador, siendo también chino, analiza su propio grupo cultural, situándose entre la figura del “insider” y el “outsider”. Esta mirada proporciona una comprensión más situada y reflexiva de las estrategias sociales que permiten a los migrantes chinos teixir vínculos y generar pertenencia en un entorno extranjero.

Palabras clave

migración china, reciprocidad, capital social, guanxi, renqing, etnografía, comunidad china, identidad cultural, solidaridad circunscrita

ÍNDICE

I. Introducción	1
II. Contexto: La expansión internacional de la migración china	3
III. Proceso de investigación	5
1. Capital social y la teoría de “guanxi”	5
2. Acceso al campo y establecimiento de la metodología	7
3. Revisión de las preguntas clave de investigación	9
4. “Insider” vs “Outsider” y el dilema ético	10
IV. Observación de campo y análisis	13
1. Prácticas de reciprocidad dentro de la familia	13
2. Ayuda mutua y relaciones de confianza entre amigos	17
3. La red de reciprocidad entre los comercios chinos de la comunidad	21
V. Conclusión	24
1. Tres formas distintas de reciprocidad	24
2. Perspectivas para futuras investigaciones	27
Bibliografía	29

I.Introducción

Desde mediados del siglo XIX, con la expansión de la diáspora china hacia América del Norte y el Sudeste Asiático, comenzaron a formarse enclaves urbanos conocidos como *Chinatown*s. Estos barrios, como los de San Francisco, Nueva York o Singapur, se consolidaron a lo largo del tiempo como comunidades estructuradas con una alta concentración de población china, configurando espacios culturales, comerciales y sociales propios.

En cambio, en España — y en general en Europa continental — no existen asentamientos chinos con un grado de concentración y reconocimiento institucional similar. En lugar de barrios formalmente designados como *Chinatown*s, la población china suele estar dispersa por distintas zonas urbanas. En algunas de estas áreas, cuando la presencia china alcanza cierta masa crítica, pueden surgir redes sociales informales, pero estas coexisten con otros grupos étnicos, impidiendo la formación de comunidades homogéneas o su reconocimiento como barrios exclusivamente chinos.

A partir de la Reforma Económica iniciada en 1979, China experimentó una intensificación notable de los flujos migratorios hacia el exterior, especialmente desde las regiones costeras. Este fenómeno, que se aceleró durante la década de 1980, propició el asentamiento de una nueva oleada de migrantes en diferentes partes del mundo, incluyendo España, aunque con dinámicas espaciales distintas a las de los *Chinatown*s tradicionales.

El barrio Fondo, en Santa Coloma, constituye un caso paradigmático para este estudio. Aunque en esta zona es posible encontrar diversos restaurantes chinos, bazares e incluso una escuela Confucio, la notable presencia de inmigrantes procedentes de Pakistán y de distintos países latinoamericanos configura un entorno migratorio heterogéneo, más que una “comunidad exclusivamente china”.

Es precisamente en este tipo de redes migratorias informales, complejas e

interconectadas, donde las dinámicas sociales fundamentadas en la reciprocidad adquieren una relevancia particular. Estas prácticas no se limitan a meros intercambios económicos, sino que se vinculan estrechamente con la teoría del *guanxi* y la noción de capital social que articula las redes de interacción entre los inmigrantes chinos.

Este estudio toma como núcleo etnográfico un bazar chino con más de veinte años de trayectoria, ubicado en el barrio Fondo, y se fundamenta en una observación participativa intensiva llevada a cabo durante un periodo de medio año. El propósito central es analizar las redes sociales de los migrantes chinos en Santa Coloma desde una perspectiva antropológica. Cabe subrayar que esta investigación no adopta un enfoque occidental tradicional, sino que se articula desde la mirada de los propios sujetos chinos hacia su experiencia migratoria y su construcción de la etnicidad. En este sentido, puede entenderse como un nuevo intento, en la que los actores sociales investigan su propia comunidad.

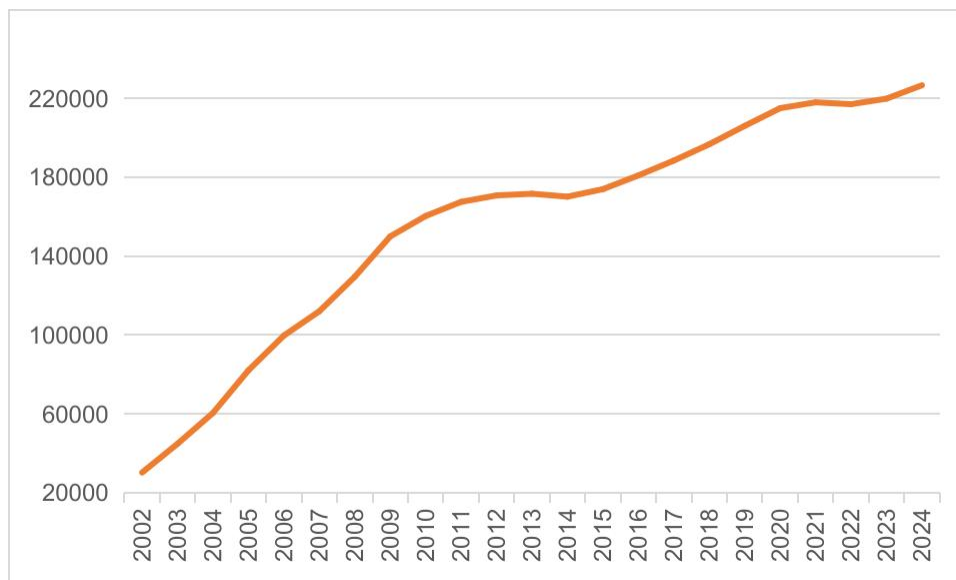
Hasta la fecha, la mayoría de los estudios antropológicos sobre comunidades chinas en el extranjero se han concentrado en regiones como el Sudeste Asiático, América o el área del Pacífico. Un ejemplo paradigmático lo constituyen las investigaciones del reconocido antropólogo Maurice Freedman en Singapur, particularmente su obra *Chinese Family and Marriage in Singapore* (Freedman:1957). Si bien existen académicos como Joaquín Beltrán Antolín que han abordado el estudio de la comunidad china en España, la producción académica en este ámbito continúa siendo escasa, y gran parte de ella sigue anclada en marcos teóricos de raigambre occidental.

Por esta razón, la presente investigación aspira a ofrecer, desde una perspectiva culturalmente situada, una narrativa más cercana a la vivencia individual de los migrantes, empleando una lógica interpretativa arraigada en el contexto sociocultural local. En última instancia, se trata de incorporar de forma genuina la práctica de “estudiarse a uno mismo” dentro del marco de una antropología reflexiva y situada.

II. Contexto: La expansión internacional de la migración china

Es esencial ofrecer una breve introducción sobre la expansión de la migración china en el ámbito internacional, con especial énfasis en los cambios cuantitativos ocurridos dentro del territorio español. Este fenómeno no solo marca el punto de partida de esta investigación, sino que también proporciona el contexto clave para comprender la formación y dinámica de las redes sociales informales entre los migrantes chinos.

Figura 1. Número de nacionales chinos en España 2002-2024 (persona)



Fuente : INE, Estadística continua de población

https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=56936#_tabs-grafico

Como se ha señalado anteriormente, durante la década de 1980 se produjo una intensa oleada migratoria desde China. Si dirigimos ahora la atención a las dos últimas décadas y circunscribimos el análisis al contexto español, observamos que la población migrante china ha experimentado un crecimiento sostenido y acelerado. En particular, entre 2002 y 2010, los emigrantes procedentes de las zonas costeras — como la región de Wenzhou— comenzaron a replicar la práctica migratoria dentro de sus propias redes familiares. Paralelamente, ciudadanos de regiones interiores,

motivados por los relatos de éxito de quienes habían emigrado previamente, empezaron también a adoptar estrategias migratorias similares.

Tal como señala Joaquín Beltrán Antolín (1998:227), los migrantes chinos hacen un uso eficaz de las denominadas cadenas migratorias, es decir, mecanismos mediante los cuales aprovechan el conocimiento y la experiencia acumulada por migrantes anteriores para adaptarse a entornos jurídicos y políticos en constante transformación. Este fenómeno puede interpretarse como una forma de circulación de capital social dentro del colectivo migrante. En este sentido, la migración china no debe concebirse como una sucesión de trayectorias individuales aisladas, sino como una red densa de vínculos interconectados que configuran una estructura relacional sólida y duradera.

Si bien a partir de 2021 —a raíz de la pandemia de COVID-19 y sus múltiples repercusiones— se registró un leve descenso en el número de migrantes chinos en España, dicha tendencia se revirtió rápidamente en 2023, recuperando su ritmo de crecimiento, que se mantiene hasta la actualidad. De hecho, es previsible que factores como el incremento de la movilidad por motivos educativos y la existencia de otras políticas migratorias flexibles continúen actuando como impulsores clave de la migración china en territorio español.

Durante mis años de residencia en Barcelona, he podido observar cómo prácticamente en todos los barrios —e incluso en muchas calles— se encuentra, al menos, un comercio de propiedad china. Estos establecimientos se han integrado profundamente en la vida cotidiana de la población local, constituyéndose en referentes del consumo diario y en espacios de interacción intercultural. Esta presencia arraigada y visible es una de las razones que motivan la elección del tema de la migración china como objeto de estudio, al considerar que su impacto social, económico y cultural merece ser abordado con especial atención y mediante una mirada analítica rigurosa.

III. Proceso de investigación

1. Capital social y la teoría de “*guanxi*”

El foco principal de esta investigación recae sobre ciertos comportamientos de reciprocidad dentro de las redes sociales de intercambio de los inmigrantes chinos, lo que hace fundamental la mención del concepto de capital social. Como destaca Pierre Bourdieu, “El capital se manifiesta en tres formas: capital económico, capital cultural y capital social”(Bourdieu,1986:21). Lo característico del capital social es su estrecha vinculación con las redes de relaciones sociales, configurándose como una red de recursos basada en relaciones a largo plazo, confianza mutua y obligaciones. Así, las relaciones se crean dentro del intercambio de este capital y se refuerzan mediante intercambios repetidos. En el contexto migratorio, el capital social no solo juega un papel crucial en la supervivencia y adaptación de los inmigrantes en un país extranjero, sino que también constituye la base para mantener la solidaridad y la identidad dentro del grupo.

Portes y Sensenbrenner (2012:23) afirman que, a través de diversos intercambios recíprocos y el flujo de capital social, se consigue lo que denominan “solidaridad circunscrita” dentro de la comunidad migrante. Al abandonar su país de origen, los inmigrantes se enfrentan a la sociedad del país anfitrión, pero a su vez se ayudan entre ellos, formando una comunidad cohesionada y solidaria. En algunos países, esta comunidad es el germen de los conocidos *Chinatown*; sin embargo, en España, este concepto de comunidad también existe, pero de una manera más difusa, como los “puentes interconectados” mencionados previamente, representando una existencia no formal.

Para ilustrarlo con un ejemplo sencillo, en los barrios de Barcelona donde se concentra la población inmigrante china, las aplicaciones de mensajería como WeChat se han convertido en una herramienta social esencial. A través de estos grupos, se comparten anuncios sobre empleo, alquileres, actividades o solicitudes de ayuda. Los miembros responden activamente, ofreciendo recursos o sugerencias. Aunque estas interacciones son informales, representan un constante intercambio y

acumulación de capital social.

Para los inmigrantes chinos, esta lógica de interacción basada en la reciprocidad está estrechamente vinculada con el concepto de *guanxi*. Tal como señalan Gold, Guthrie y Wank (2002), *guanxi* no es simplemente una red de relaciones personales, sino un sistema estructurado de intercambio social profundamente entrelazado con las disposiciones institucionales locales, las prácticas económicas y las percepciones culturales. En contextos de transformación social y migración, *guanxi* se convierte en un mecanismo informal clave para acceder a recursos, buscar protección y obtener legitimidad.

Asimismo, Yan (1996), en su estudio etnográfico sobre una aldea del norte de China, destaca que las redes de *guanxi* se basan en la reciprocidad sustentada por el *renqing* (la obligación emocional) y el sentido del deber. Estas redes no representan simplemente una estrategia social utilitaria, sino un modo de interacción impregnado de normas morales y de identidad cultural. Desde esta perspectiva, *guanxi* puede entenderse como una forma cultural específica de capital social, cuyo funcionamiento difiere del modelo instrumental y clientelar de las sociedades occidentales. *Guanxi* se apoya en obligaciones afectivas mantenidas en el tiempo, constituyendo una estructura relacional profundamente incrustada en la emoción y la norma.

En las comunidades chinas en el extranjero, la expresión del *guanxi* adquiere matices aún más particulares. Durante festividades tradicionales como el Año Nuevo Chino o el Festival del Medio Otoño, es común que los inmigrantes se intercambien alimentos, sobres rojos o pequeños obsequios como forma de expresar afecto. Estas interacciones festivas no solo contribuyen al fortalecimiento de los vínculos afectivos, sino que representan una manifestación típica de la “economía de la cara” (*mianzi*), consolidando aún más las relaciones sociales duraderas dentro del grupo migrante.

En este sentido, el marco teórico adoptado en este trabajo busca combinar el concepto de “capital social”, una teoría social de alcance universal, con el concepto culturalmente específico de *guanxi*. A través de esta combinación, se intenta explicar

los comportamientos cotidianos de ayuda mutua dentro de la comunidad de inmigrantes chinos en el barrio Fondo. Estos comportamientos no solo responden a necesidades económicas, sino que también representan una lógica de interacción social profundamente arraigada en la cultura china, siendo una de las formas clave para mantener la cohesión interna de la comunidad de inmigrantes y construir su mundo social en el país receptor.

2. Acceso al campo y establecimiento de la metodología

Foto 1. El campo: tienda de bazar (Supermercat Xin Wen Zhou)



Fuente: Autora

Siempre he considerado que la parte más fascinante de la antropología es el proceso de trabajo de campo. En el campo, puedes ser tú mismo o asumir el rol que elijas. Vivir las experiencias de los demás te ofrece una fuente infinita de inspiración, que no solo puede enriquecer el avance de la investigación, sino también ofrecer nuevas perspectivas para tu propia vida.

Como se mencionó anteriormente, esta investigación se centra en un bazar chino del barrio Fondo. El acceso al campo fue relativamente directo. Tras una primera visita

exploratoria, me acerqué a un bazar de gran visibilidad ubicado en el centro del barrio y pregunté si necesitaban una voluntaria para ayudar sin remuneración. Al explicar el propósito de mi investigación, el dueño del bazar aceptó sin dudar. Acordamos que asistiría cada sábado para realizar tareas sencillas como ordenar estanterías o ayudar a los clientes.

Más adelante, cuando le pregunté por qué había aceptado mi propuesta, me explicó que debido a la cercanía de las festividades navideñas (era el 6 de noviembre de 2024), había escasez de personal, y que, al ser yo también china, sentía mayor confianza hacia mí. Esta respuesta me llevó a reflexionar sobre el papel que juega la identidad compartida en la generación de confianza. Elementos como el idioma, el origen, la nacionalidad o el entorno laboral contribuyen a reforzar los vínculos, especialmente cuando coinciden en un mismo espacio. Así, comprendí que si hubiera hablado en español o no compartiera su origen cultural, el acceso habría sido probablemente más difícil. Esta coincidencia identitaria me permitió desarrollar el trabajo de campo desde una mirada cercana, conectada culturalmente con el grupo estudiado, y me brindó acceso a dinámicas y significados que podrían haber pasado desapercibidos para una persona ajena al contexto.

Además, el hecho de que yo pudiera ofrecer ayuda justo en un momento de alta demanda de trabajo también puede entenderse como una forma de reciprocidad práctica: un intercambio no explícito de capital social en el que ambas partes obtienen beneficios, más allá del ámbito económico.

Durante mi trabajo de campo, utilicé mi estatus de voluntario para poder observar y participar activamente en las actividades cotidianas de la tienda. La investigación se desarrolló durante un periodo aproximado de seis meses, desde noviembre de 2024 hasta marzo de 2025, adoptando principalmente la metodología de observación participante. A través de esta interacción directa, pude integrarme gradualmente en la comunidad de la tienda y en la red vecinal circundante. Esta inmersión me permitió experimentar de primera mano cómo los inmigrantes locales establecen relaciones, mantienen la confianza y movilizan recursos mediante intercambios recíprocos.

Adicionalmente, realicé cuatro entrevistas semiestructuradas a profundidad: una con

el dueño de la tienda, otra con su hijo, una más con un amigo habitual del establecimiento, y finalmente, una con el propietario de un restaurante chino en el mismo barrio. Además de estas, llevé a cabo varias entrevistas y conversaciones informales. Por ejemplo, mientras ayudaba a los clientes a encontrar productos, aprovechaba para entablar conversaciones y hacer preguntas como: “¿Vives en Fondo?” o “¿Sueles venir a esta tienda con frecuencia?”.

Aunque me centré principalmente en métodos cualitativos, también utilicé herramientas cuantitativas, como la recopilación de datos sobre los inmigrantes chinos. Los gráficos presentados anteriormente representan solo una pequeña parte de estos datos. El análisis cuantitativo nos ofrece comprensión del contexto global del fenómeno de la rápida expansión de la migración china.

3. Revisión de las preguntas clave de investigación

En la fase inicial de este estudio, ya había definido claramente el grupo de investigación: los inmigrantes chinos en Barcelona. De hecho, en 2023, realicé 12 visitas de campo en el Instituto Confucio de Glòries, Barcelona, con el tema “Cómo aprenden los descendientes de chinos en Barcelona su lengua materna ”. Esta experiencia me permitió darme cuenta de que, como investigadora que habla chino y está familiarizada con el español y la cultura local, cuento con ciertas ventajas lingüísticas y culturales para abordar temas relacionados con los inmigrantes chinos.

A principios de noviembre de 2024, llegué a un acuerdo con el dueño de un bazar chino en el barrio Fondo, y decidí que dicha tienda sería mi campo principal de investigación. Sin embargo, a medida que profundizaba en el trabajo de campo, el enfoque de mi investigación comenzó a transformarse. Inicialmente, intentaba abordar el fenómeno de la expansión de los inmigrantes chinos en Santa Coloma desde una perspectiva macro, pero tanto en las presentaciones en el Taller Seminario como en las discusiones privadas con amigos y mentores, la mayoría consideraba que este tema era demasiado amplio y difícil de abordar de manera profunda en el espacio limitado de la investigación. Durante un tiempo, me sentí ansiosa y perdida, hasta que mi tutor me sugirió: “Deja que el propio trabajo de campo te muestre el

camino”.

Siguiendo este consejo, comencé a escuchar realmente las voces que surgían del campo de estudio. A través de repetidas observaciones y entrevistas, fui captando pequeños pero significativos detalles de interacción y me di cuenta de que los comportamientos recíprocos no solo se presentaban como mecanismos de intercambio económico, sino también como manifestaciones de vínculos emocionales y capital social. Por ello, decidí centrar mi investigación en los mecanismos de reciprocidad dentro de la red social de los inmigrantes chinos.

Finalmente, las preguntas clave de investigación se enfocaron en los comportamientos recíprocos dentro de tres relaciones específicas:

¿Cómo se manifiesta la reciprocidad en la colaboración diaria entre los miembros de la familia?

¿Cómo mantienen los dueños de las tiendas sus vínculos sociales mediante la reciprocidad con amigos cercanos?

¿Cómo construyen las tiendas y otros comerciantes chinos en la zona una red de apoyo mutuo más amplia a través de la cooperación?

Estas tres relaciones recíprocas no solo constituyen las preguntas clave de mi investigación, sino que también corresponden a las tres unidades principales de estudio de este trabajo.

4. “Insider” vs “Outsider” y el dilema ético

Aunque el proceso de acceso al campo fue relativamente fluido, al adentrarme en él me enfrenté a un desafío considerable: mi identidad, lejos de ser estática, resulta ser fluida, y me hallo en una posición intermedia entre el “insider” (miembro interno) y el “outsider” (miembro externo). Esta dualidad no debe entenderse como una etiqueta fija, sino como un proceso dinámico que varía según los contextos, tal como señala Narayan (1993), quien sostiene que los investigadores no se encuentran

únicamente dentro o fuera de un grupo, sino que son “personas situadas entre” (situated between), quienes integran diversas identidades dentro de un contexto social específico.

Como investigador de origen chino, cuando me enfrenté a un campo habitado por inmigrantes chinos, existía una gran coincidencia en términos de idioma (chino mandarín)¹, comprensión cultural y experiencia de vida. Esta “afinidad cultural” me proporcionó una ventaja significativa al inicio de la investigación: pude entender fácilmente las conversaciones de los entrevistados, establecer rápidamente relaciones de confianza y ser percibido como “uno de los nuestros” en lugar de un “extranjero”. A lo largo de muchas interacciones, los participantes asumieron que conocía las “reglas entre chinos”, tales como la compra a crédito, el intercambio de regalos y la ayuda mutua. Consideraban innecesario explicarme estas normas, pero, en realidad, necesitaba comprenderlas más a fondo y esperaba que el propietario de la tienda me las detallara.

A medida que profundizaba en el campo, me percaté de que mi “inclusión” también podía convertirse en un obstáculo. En el rol de investigador, cuando planteaba preguntas relacionadas con la estructura de ganancias o las estrategias comerciales, el dueño de la tienda se mostraba cauteloso o incluso evitaba responder, llegando a preguntarme: “¿Quieres abrir una tienda?” o “¿Realmente necesitas saber esto para tu estudio?”. En esos momentos, ya no era la “persona conocida” que compartía su cultura, sino un “otro externo” con un propósito académico. Esta transformación inmediata de identidad subraya las limitaciones de la posición de “insider” y pone de manifiesto la fluidez de mi rol en el campo.

Clifford (1986) sugiere que los antropólogos nunca son “observadores transparentes”, sino “viajeros híbridos”, cuya producción de conocimiento está condicionada por sus posiciones, experiencias y relaciones de poder. Mi vivencia en el campo confirmó esta teoría: mi “identidad china” facilitó mi acceso a ciertos aspectos de la comunidad, pero mi “identidad académica” me llevó a encontrar límites y a tener que pausar en otras áreas. De esta manera, comencé a comprender que no soy un “insider”

¹ El término "idioma chino" se refiere específicamente al chino mandarín, lengua oficial en China, empleada en la comunicación cotidiana y considerada un elemento clave en la identificación cultural y étnica dentro de la comunidad china inmigrante estudiada.

ni un “outsider” puros, sino que me encuentro constantemente en un rol negociado y en constante reconfiguración.

La “fluidez” de mi identidad no solo influyó en mi relación con el campo, sino que también modeló profundamente mi comprensión de los objetos de estudio y del proceso investigativo. Por esta razón, decidí narrar mi experiencia en el campo desde una perspectiva en primera persona. Esta doble perspectiva, interna y externa, representa un enfoque único otorgado por mi trasfondo cultural chino y, a su vez, constituye una reflexión crítica y una respuesta a la narrativa tradicional de la “otredad” que frecuentemente se aplica a los inmigrantes chinos.

Además, me enfrenté a un dilema ético significativo en el campo de investigación tras la Navidad. En ese momento, el propietario de la tienda deseaba ofrecerme 200 euros como compensación por mi trabajo voluntario. Aunque este gesto era una muestra de agradecimiento y se alineaba con la lógica de reciprocidad en la comunidad china, el “*renqing*” (favor de vuelta), para mí representaba una potencial difuminación de las fronteras entre mi rol de investigador y el de sujeto investigado. Aceptar el dinero habría implicado una transacción que podría haber transformado mi rol de “observador” en el de “trabajador”, lo que podría comprometer la objetividad de los datos y generar incomodidad en la relación de campo. Sin embargo, rechazarlo podría haber sido interpretado como una falta de respeto o como una traición a la confianza depositada en mí. Finalmente, decidí rechazar la oferta educadamente y explicar mi postura como investigadora. Afortunadamente, esta decisión no deterioró nuestra relación, sino que, por el contrario, fortaleció la confianza mutua. Este incidente me permitió comprender que la ética en el campo no se resuelve simplemente con el apego a normas rígidas, sino que exige una evaluación flexible y contextual de acuerdo con las circunstancias culturales específicas.

IV. Observación de campo y análisis

1. Prácticas de reciprocidad dentro de la familia

En primer lugar, conviene presentar el contexto del estudio: el *Supermercat Xinwenzhou*, un bazar chino situado en la plaza principal del barrio Fondo, con una trayectoria operativa de aproximadamente dos décadas. Dentro del establecimiento, mi principal interacción se dio con los miembros de la familia propietaria. Actualmente, la unidad familiar residente en Santa Coloma está compuesta por el dueño del comercio, Jie; su esposa, Elisa; y su hijo mayor, Jun.

Foto 2. El campo: Jie está viendo la vigilancia en la tienda



Fuente: Autora

Según me explicó Jie, su hija mayor y su hijo menor permanecen en Wenzhou, China, mientras que él, junto con su esposa e hijo, reside en Santa Coloma, donde gestionan conjuntamente el negocio. Debido a que su hijo menor estudia en China y deben hacerse cargo de sus padres de edad avanzada, envían mensualmente una remesa a una cuenta en China para sostener a sus familiares en el país de origen.

Este modelo de apoyo económico transnacional es ampliamente observado en familias migrantes, especialmente en aquellas de origen chino. Jie mencionó, por ejemplo, que su hermana lleva un estilo de vida muy similar: parte de su familia trabaja en el sector mayorista del calzado en Badalona, mientras que el resto permanece en China y se beneficia del respaldo económico proporcionado desde España. Es habitual, según sus palabras, que los hijos nacidos en territorio español adquieran documentación legal (como la tarjeta TIE) y, posteriormente, sean enviados a China, donde quedan al cuidado de sus abuelos. Esta práctica reduce significativamente los costos de manutención, y cuando los niños alcanzan cierta edad, tienen la libertad de decidir si permanecer en China o regresar a España. Este patrón, en general, se da una vez que los familiares residentes en España han acumulado cierto capital económico.

“Todos los que están aquí tienen tiendas, ganan dinero. Una vez que tienes dinero, es cuando haces esto. De lo contrario, ni siquiera puedes vivir aquí en España. Nosotros hemos luchado durante más de diez años solo para darle a la siguiente generación más opciones. ¡Qué bien está esto...!”²

Jie también señaló que su situación actual es motivo de admiración entre quienes residen en China. Este fenómeno se inscribe en lo que la literatura académica denomina “familias transnacionales”, es decir, aquellas cuyas relaciones afectivas y obligaciones mutuas trascienden fronteras geográficas, sostenidas, en gran medida, por el intercambio económico constante. Lejos de representar simples transferencias monetarias, estas remesas constituyen una forma de “reciprocidad transnacional”, un principio ético-cultural que refleja el compromiso continuo de los migrantes con sus vínculos familiares y emocionales (Bryceson & Vuorela, 2002). La práctica de Jie de enviar dinero a su familia en China ejemplifica este tipo de reciprocidad migrante, en la que el apoyo no solo es económico, sino también afectivo, y se construye sobre relaciones de confianza mutua y expectativas de retribución futura. Pese a la distancia física, los lazos sociales se mantienen firmemente tejidos mediante esta lógica relacional.

Otro aspecto relevante en el análisis fue la distribución de tareas al interior de la tienda. A través de conversaciones informales, supe que Jun, el hijo mayor, no había

² Entrevista al Sr. Jie, 00:03:01–00:03:17, 8 de marzo de 2025

trabajado en el bazar familiar antes del año 2018. Hasta ese momento, Jun trabajaba en una tienda de telefonía móvil ubicada en el mismo barrio Fondo, donde se encargaba de vender paquetes de datos y reparar accesorios. No obstante, expresó sentirse insatisfecho con esa rutina, y justo cuando el negocio familiar comenzó a prosperar, Jie requirió más personal. Tras varios intentos fallidos de contratar trabajadores externos, decidió incorporar a su hijo Jun a la plantilla, bajo condiciones equiparables a las de cualquier empleado formal: con un horario de 9:00 a 21:30 y la responsabilidad de realizar también las compras necesarias. Jie no solo le ofreció un salario, sino que comenzó a considerarlo como el posible heredero del negocio familiar.

“Mi papá quiere que yo continúe con la tienda porque yo no tengo un título, terminé la escuela secundaria y no seguí estudiando. Esta tienda genera mucho dinero.”³

Este acuerdo puede parecer, a simple vista, una forma de “sucesión empresarial familiar”. No obstante, en el fondo responde a una lógica más compleja basada en la reciprocidad: Jun aporta su trabajo al negocio familiar y, a cambio, obtiene una cierta estabilidad económica, así como la promesa de ocupar un puesto asegurado en el futuro. Estas prácticas recíprocas entre Jun y Jie, en el contexto migratorio, reflejan cómo la relación entre padres e hijos con frecuencia asume una función de “transmisión del sustento” y “relevo identitario”. La generación anterior allana el camino para la siguiente, y esta asume las responsabilidades y expectativas familiares. Los hijos no son solamente los receptores del cuidado, sino que también se convierten progresivamente en continuadores de la economía familiar y de su identidad cultural. En este tipo de familias transnacionales, la reciprocidad basada en los lazos afectivos suele integrar dimensiones económicas, adaptativas y simbólicas relacionadas con la continuidad del linaje y el sentido de pertenencia.

Ahora bien, es importante destacar que entre generaciones existen diferencias notables en cuanto a visión y estrategias. Jun, por ejemplo, prefiere realizar los pedidos a través de páginas web locales en España, priorizando la eficiencia y el ahorro económico. En cambio, Jie opta por desplazarse personalmente a la nave de Badalona para elegir la mercancía, convencido de que “ver para creer”. Estas diferencias cotidianas no solo revelan divergencias en los métodos de gestión, sino

³ Entrevista al Sr. Jie, 00:02:31–00:02:57, 7 de marzo de 2025

también reflejan trayectorias vitales marcadas por distintas experiencias generacionales. A pesar de estos desencuentros, tales tensiones no han erosionado la colaboración familiar; más bien, han reforzado el principio central de su red de reciprocidad: trabajar juntos para salir adelante.

Además, Jie se encarga de transmitir a su hijo conocimientos clave del negocio, como el valor de las relaciones humanas. Él sabe que, más allá de vender productos, es fundamental ofrecer a los clientes reconocimiento y amabilidad. Por ejemplo, cuando un cliente compra una bolsa de regalo de cumpleaños, Jie suele preguntar con amabilidad: “¿Es tu cumpleaños hoy? ¡Feliz cumpleaños!”. Los clientes suelen sonreír agradecidos antes de marcharse, y Jie considera que estas pequeñas muestras de calidez no solo proporcionan al cliente una experiencia agradable, sino que también aumentan las probabilidades de que regresen a la tienda en futuras ocasiones. Esta sensibilidad hacia el aspecto emocional del trato comercial es, en parte, lo que ha contribuido a la estabilidad y fidelización de su clientela.

A menudo, cuando ocurren estos intercambios afectuosos con los clientes, Jie llama a su hijo Jun para que los observe atentamente. Le dice con tono serio pero cercano: “Recuerda, vender no es solo cobrar; es hacer que el cliente se sienta bien aquí”. Para Jie, estas interacciones cotidianas son lecciones valiosas que no se aprenden en los libros, y por eso insiste en que Jun no solo aprenda a organizar estanterías o usar la caja registradora, sino también a saludar con cortesía, prestar atención a los gestos de los clientes y saber cuándo ofrecer una palabra amable. En este sentido, la tienda no solo es un negocio familiar, sino también una escuela de transmisión intergeneracional de valores culturales y prácticas sociales.

Estas prácticas de reciprocidad dentro de las familias transnacionales chinas no solo reflejan un flujo continuo de afecto y responsabilidad, sino que, a través de la cooperación intergeneracional y el intercambio de recursos, han logrado construir una red de apoyo mutuo sólida y duradera. La razón por la que aquí se enfatiza particularmente el contexto migratorio es porque los inmigrantes que viven en el extranjero suelen enfrentarse a múltiples barreras como el idioma, el sistema institucional o la exclusión social, y carecen de redes formales de apoyo social. En

este contexto, los recursos, el apoyo y la confianza que puede brindar la familia se convierten en su fuente de respaldo más directa y fiable. Así, los vínculos familiares no solo sustentan una conexión afectiva, sino que también actúan como una auténtica estrategia de supervivencia y como un mecanismo informal de protección social.

2. Ayuda mutua y relaciones de confianza entre amigos

Más allá de las rutinas laborales del bazar, resulta habitual la presencia de Hao, un hombre de mediana edad que visita con frecuencia la tienda para conversar con el dueño, Jie. En muchas ocasiones, Hao llega con dos cafés en la mano, ofreciendo uno a su amigo; otras veces es Jie quien, a través de su hijo Jun, le devuelve el gesto. Esta práctica representa un ejemplo típico de guanxi en la cultura china: hoy te invito yo, mañana me invitas tú. Esta lógica implícita de turnarse para pagar refuerza su amistad de manera sutil pero constante. Tal como señala Mauss (2009:41) en su teoría del don, ningún regalo es simplemente una entrega de bienes materiales, sino que siempre conlleva una obligación social: dar, recibir y devolver. En este caso, el café no tiene un alto valor económico, pero sí simboliza el reconocimiento y el mantenimiento del vínculo. Este intercambio repetido y recíproco construye un lazo social invisible, constituyendo una forma modesta pero poderosa de practicar la confianza en la vida cotidiana.

Foto 3. El campo: Hao y Elisa están charlando



Hao, oriundo también de Wenzhou (Zhejiang), conoce a Jie desde hace más de 25 años. Llegó a Barcelona en los años noventa por motivos laborales, en el marco de un contrato con una empresa, lo que marcó una trayectoria migratoria algo atípica respecto a la de muchos compatriotas. Mientras la mayoría comienza trabajando en condiciones precarias y sin documentación legal, Hao logró adquirir una propiedad apenas un mes después de su llegada y desde entonces vive de las rentas. Concretamente, invirtió todos sus ahorros en la compra de varios pisos bien ubicados, especialmente cerca de estaciones de metro, y los alquila mayoritariamente a compatriotas chinos. Esta decisión, de la que se muestra especialmente orgulloso, le sirve de base para bromear con Jie: le recuerda que él disfruta ya de una vida desahogada, mientras que su amigo ha entregado sus “veinte años de juventud” al bazar. Aunque lo diga en tono humorístico, estas bromas reflejan distintas visiones del éxito migratorio y del modo en que cada uno gestiona el trabajo y el tiempo.

La relación entre ambos trasciende claramente lo comercial. Hao se mueve por la tienda con tanta naturalidad que parece formar parte de ella. En momentos de mayor afluencia de clientes, colabora de manera espontánea: vigila, por ejemplo, el carrito de verduras que se encuentra junto a la entrada, una tarea crucial si se tiene en cuenta que, según Jie, en el barrio Fondo —marcado por una alta precariedad económica— son frecuentes los robos. Si un cliente se interesa por algún producto colocado en la acera, como unas sandalias, Hao avisa rápidamente a Elisa con un grito en chino: “Qian Lai Le!(¡Viene dinero!)”, para que ella acuda a atender la venta. Aunque no exista una retribución formal, este tipo de gestos cotidianos refleja un sistema de ayuda mutua informal, cimentado en la confianza, la familiaridad y el compromiso moral.

Cuando la tienda está más tranquila, Hao y Jie suelen entablar largas conversaciones, que abarcan desde temas triviales —como una oferta de huevos “2x1” en una calle cercana— hasta cuestiones personales, como las preocupaciones de Hao por el consumo desmedido de su hija. También abordan con frecuencia temas de actualidad internacional, comentando, por ejemplo, las nuevas políticas migratorias en España o las propuestas impulsadas por Donald Trump en Estados Unidos, tales como

restricciones en la emisión de visas o endurecimiento de políticas migratorias. Estas charlas, más allá del simple desahogo emocional, cumplen una función práctica: generan y actualizan una red de reciprocidad sustentada en el intercambio de información, saberes y puntos de vista. En definitiva, la relación entre Jie y Hao constituye una alianza sostenida en el tiempo, que combina amistad, colaboración y un entendimiento tácito sobre cómo apoyarse mutuamente en la vida cotidiana.

Uno de los momentos en que pude presenciar con mayor claridad una expresión tangible de confianza y de *guanxi* fue el 22 de diciembre de 2024. Aquella mañana, Jie y Hao tomaban café al sol frente a la tienda cuando Jie le preguntó a su amigo si podía ayudarlo a reservar dos billetes de ida y vuelta a China, a través de la agencia de viajes de la hija de Hao. Jie deseaba viajar para celebrar el Año Nuevo con su familia. Sin dudar un solo instante, Hao sacó su teléfono, contactó a su hija por WeChat y le pidió que buscara las mejores fechas y precios. Le ofreció un descuento interno y pidió a Jie los datos de su pasaporte. En menos de diez minutos, completaron todo el proceso de reserva. Lo más llamativo fue que Jie no realizó el pago en ese momento: Hao adelantó los 600 euros correspondientes al coste de los billetes.

Este acto representa un ejemplo paradigmático de confianza estructural acumulada a lo largo de los años y de una reciprocidad emocional profundamente arraigada. No se trata de una simple transacción económica, sino de un gesto cargado de simbolismo que revela el funcionamiento de redes de apoyo entre inmigrantes. Sin embargo, este tipo de comportamiento también presenta una particularidad derivada del contexto migratorio: en un país extranjero, no es fácil entablar y mantener relaciones tan sólidas basadas en la confianza mutua.

A diferencia del entorno social más estable que puede ofrecer el país de origen, en el extranjero los vínculos afectivos y las redes de ayuda entre personas suelen ser más frágiles y difíciles de construir, por lo que resultan aún más valiosos. Este tipo de reciprocidad no solo refleja una amistad personal, sino que constituye una estrategia colectiva para combatir la soledad y la incertidumbre, actuando como un mecanismo fundamental de apoyo entre los miembros de la comunidad migrante en un entorno desconocido.

Esta práctica de ayuda mutua tiene sus raíces en la primera generación de migrantes, como recordó el propio Hao en una conversación conmigo:

“Cuando recién llegué, todos éramos indocumentados. Todos dependíamos de un tío que usó su identidad para abrir un restaurante. Luego, a través de contratos laborales falsos, permitió que todos obtuvieran la residencia...”⁴

Aunque este tipo de intercambio incluía compensaciones económicas, el trasfondo era uno de colaboración dentro de una comunidad vulnerable, en la que las redes informales se convertían en una auténtica red de seguridad social. En este sentido, las relaciones de *guanxi* no solo cumplen una función práctica, sino también simbólica, ya que construyen un sistema de valores basado en la lealtad, el compromiso y la obligación afectiva.

El acto de Hao de adelantar 600 euros sin dudarlo no se sustentaba en una expectativa inmediata de devolución, sino en una confianza cultivada durante décadas. Jie, por su parte, correspondió ofreciendo un almuerzo en agradecimiento, seguido de la devolución del dinero en días posteriores. Este tipo de interacción refleja a la perfección los conceptos chinos de *renqing* (sentimientos de reciprocidad) y *guanxi* (relaciones interpersonales), donde la “deuda” no se mide estrictamente en términos económicos, sino emocionales (Yan, 1996).

La reciprocidad entre amigos como Jie y Hao no implica un equilibrio perfecto ni un intercambio inmediato. Al contrario, se trata de una reciprocidad diferida, a menudo asimétrica, que puede expresarse en forma de apoyo emocional, recursos informativos o incluso reconocimiento social. Este ciclo continuo de apoyo mutuo genera una estructura duradera de relaciones que, aunque informal, tiene una gran fuerza cohesionadora.

Además, esta relación de ayuda cotidiana —ya sea turnándose para comprar café, intercambiando noticias triviales o ayudándose en momentos clave— va mucho más allá de un simple vínculo amistoso. Es el reflejo de cómo los migrantes chinos sostienen su comunidad en el extranjero mediante prácticas informales de solidaridad.

⁴ Entrevista a Sr. Hao, 00:13:31–00:14:57, 2025-3-8

Este tipo de amistad no solo cumple una función de apoyo emocional, sino que en muchos casos suple la ausencia de estructuras sociales formales, construyendo para los individuos migrantes una “red de seguridad informal”. Esta es precisamente una de las características que distingue la reciprocidad entre amigos en contextos migratorios de la amistad convencional: su capacidad para responder a necesidades estructurales más allá del vínculo afectivo.

En medio de la dispersión y la incertidumbre de la vida migrante, este tipo de vínculos no solo ofrece apoyo práctico, sino que se convierte en un sustento emocional y simbólico que les permite avanzar con mayor seguridad y resiliencia en un entorno extranjero.

3. La red de reciprocidad entre los comercios chinos de la comunidad

Además de los lazos familiares y amistosos, existe otro tipo de comportamiento recíproco que ha llamado especialmente mi atención: la red particular de apoyo mutuo entre los comercios chinos del barrio Fondo. Como ya se mencionó, aunque Fondo es una comunidad de inmigrantes diversa y compleja, los comerciantes chinos constituyen un grupo destacado dentro del entramado social local. Aparte de los bazares y bares característicos, abundan también los restaurantes y las tiendas de ropa de origen chino. Estos establecimientos no operan como unidades aisladas, sino que forman parte de una red económica comunitaria cohesionada, una especie de “solidaridad circunscrita” basado en la confianza y en una adhesión relacional compartida.

Una de las prácticas más representativas de esta red es el intercambio de cambio monetario. Por ejemplo, cuando al bar vecino le faltan monedas para dar cambio, el dueño acude a Jie para solucionarlo: suele entregarle un billete de 20 euros a cambio de monedas de 50, 20 o 10 céntimos. Jie responde siempre con disposición y sin mostrar incomodidad. Sin embargo, la actitud de su esposa, Elisa, varía en función de quién solicita el favor. Cuando es el dueño chileno de la frutería contigua quien viene

a pedir cambio, Elisa a menudo se queja en voz baja en chino: “¡Otra vez! ¡Otra vez! Nosotros también necesitamos monedas”. Al preguntarle por qué se molestaba tanto, me explicó que esta tienda suele solicitar el cambio primero y entregar el dinero más tarde, lo que, aunque no genera desconfianza respecto a su devolución, sí resulta incómodo por la falta de reciprocidad inmediata.

En contraste, cuando quienes solicitan cambio son empleados o propietarios de otros comercios chinos, Elisa adopta una actitud completamente distinta: los recibe con cortesía, intercambia algunas palabras sobre el negocio y no se preocupa en absoluto por el momento del reintegro. Esta diferencia, aparentemente menor, refleja la selectividad implícita en las relaciones de reciprocidad en contextos migratorios: los intercambios solidarios se basan, muchas veces, en una identidad cultural compartida. Tal como apunta Bourdieu (1986), el capital social no solo implica el acceso a recursos relacionales, sino también la pertenencia a un universo simbólico común. En este contexto, la identidad de “compatriota” genera un vínculo afectivo que fortalece la disposición a cooperar, lo que Portes y Sensenbrenner (2012) denominan “solidaridad circunscrita”.

Un ejemplo particularmente elocuente de esta confianza mutua puede observarse en la relación entre Elisa y un restaurante del barrio, Comidas de Hermanas. Durante los meses de diciembre y enero, debido a la gran afluencia de clientes por las fiestas navideñas y el Día de Reyes, el trabajo en la tienda se intensifica, y la familia no tiene tiempo para cocinar. Por ello, recurren frecuentemente a este restaurante para pedir comida. A través de mensajes por WeChat, suelen reservar a mediodía tres raciones de arroz chaufa, y alrededor de la una de la tarde, Jun, el hijo de Elisa, pasa a recoger el pedido. Sin embargo, el pago no se realiza al momento, sino que se aplaza, en un sistema de “comer ahora, pagar después”, sostenido por una confianza tácita y bidireccional.

Este tipo de interacción va más allá del simple pragmatismo comercial. Se trata de una práctica profundamente enraizada en una ética relacional, donde los intercambios económicos se subordinan al mantenimiento de vínculos duraderos. Así, la reciprocidad no se limita a acciones puntuales, sino que se manifiesta en una red continua de pequeñas colaboraciones, sostenida por la memoria compartida, la

cercanía cultural y la experiencia migratoria común.

La dueña del restaurante también suele comprar con frecuencia en el bazar de Jie. Al principio, pensé que se trataba simplemente de una forma de reciprocidad comercial: cuidar los negocios del otro para lograr un beneficio mutuo. No obstante, debido a mi interés particular por este restaurante —especializado en desayunos tradicionales chinos, como baozi, sopa de arroz, zongzi, entre otros productos muy populares dentro de la comunidad migrante—, decidí entrevistar a su propietaria, la señora Lin.

Durante nuestra conversación, Lin compartió múltiples anécdotas relacionadas con su experiencia migratoria. Originaria del noreste de China, su trayecto hacia Barcelona fue considerablemente más difícil que el de muchos compatriotas provenientes de zonas costeras. Llegó en 2003 y trabajó como indocumentada en una fábrica textil. En una ocasión, tuvo que saltar desde un segundo piso para evitar ser detenida durante una redada policial. Tras pasar por diferentes empleos, finalmente consiguió abrir este restaurante de desayunos, que hoy en día se ha consolidado como un punto de encuentro para muchos migrantes chinos del barrio.

Lin subrayó que no solo suele comprar en la tienda de Jie, sino que también procura distribuir sus compras entre varios comercios chinos del vecindario. Como ella misma expresó:

“Todos lo tenemos difícil, todos somos compatriotas... si se puede apoyar, hay que apoyar un poco.”⁵

Esta afirmación encierra mucho más que una simple cortesía comercial. Refleja una forma de reciprocidad emocional, sustentada en una identidad migrante compartida. Tal como indican Portes y Sensenbrenner (2012), las comunidades migrantes tienden a construir redes de apoyo interno como mecanismo para enfrentar la incertidumbre que generan las estructuras sociales externas. La reciprocidad, en este sentido, no responde únicamente a un cálculo de beneficios inmediatos, sino que se convierte en un compromiso social con fuerte carga moral, en una expresión de resiliencia y solidaridad entre iguales.

⁵ Entrevista a la Sra. Lin, 00:07:12–00:07:25, 7 de marzo de 2025

Gestos cotidianos como prestar cambio en monedas, apuntar las comidas para pagar más adelante o frecuentar los comercios de conocidos van tejiendo lo que podríamos denominar un “sistema comunitario de apoyo”, informal pero profundamente eficaz. Su funcionamiento no se rige por una lógica estrictamente económica de coste-beneficio, sino por la acumulación de capital social basada en experiencias compartidas, afectos y lealtades culturales.

Estas prácticas diarias no se reducen al simple “hoy por ti, mañana por mí”. Más bien, representan un intento por construir un espacio de pertenencia, de confianza mutua en un entorno que, por su naturaleza, puede resultar hostil o indiferente. Los migrantes chinos, lejos de su tierra natal, no son únicamente agentes económicos; son también seres profundamente relacionales, que se iluminan mutuamente mediante pequeños actos de reciprocidad, como estrellas titilando en el cielo nocturno: cada una con una luz tenue, pero que, en conjunto, forman un resplandor cálido y colectivo.

V. Conclusión

1. Tres escalas distintas de reciprocidad

A lo largo de estos meses de trabajo de campo, he llegado a la conclusión de que las dinámicas que giran en torno a este bazar no se limitan a relaciones comerciales simples, sino que constituyen una red compleja de comportamientos recíprocos con un claro sello cultural chino. Esta red puede desglosarse en tres niveles fundamentales: la ayuda dentro del núcleo familiar, el apoyo mutuo entre amigos y la colaboración entre los comercios de la comunidad. Estos tres niveles responden de manera precisa a las preguntas que planteé al inicio de la investigación.

En primer lugar, en el ámbito familiar, observamos una forma de reciprocidad generalizada, tal como la define Sahlins (1972:193), es decir, un tipo de intercambio caracterizado por la confianza a largo plazo y sin exigencia inmediata de devolución. Por ejemplo, la familia de Jie envía remesas mensuales a sus parientes en China, mientras que su hijo Jun, aunque no asiste a la escuela, actúa como un verdadero

“heredero” en la gestión del negocio familiar. Este flujo constante de trabajo y recursos entre generaciones refleja una lógica de responsabilidad compartida: los padres sostienen a los mayores, mientras los hijos colaboran en la tienda como parte de su rol dentro del núcleo familiar.

En este contexto, no se espera una devolución inmediata del esfuerzo, sino que se parte de un principio más profundo: “somos familia, hacemos lo que corresponde”. Esta reciprocidad intergeneracional se manifiesta en la negociación de roles y en la proyección de un futuro compartido. Así, se logra mantener un núcleo familiar transnacional sólido, que garantiza la subsistencia diaria y asegura el cumplimiento de las obligaciones familiares.

En un segundo nivel, el de la amistad, predomina una “reciprocidad emocional” basada en relaciones duraderas y una confianza mutua estable. Esta forma de reciprocidad se puede vincular con lo que Sahlins (1972:193) define como “reciprocidad equilibrada”. A diferencia de la “reciprocidad generalizada”, que es más común en el ámbito familiar, la reciprocidad equilibrada se manifiesta principalmente entre amigos o conocidos, y se caracteriza por una expectativa de devolución equivalente dentro de un plazo razonable.

En las interacciones cotidianas entre Hao y Jie —como alternarse al invitar un café o adelantar el dinero para la compra de billetes— se aprecia claramente este tipo de reciprocidad. Estas prácticas no solo fortalecen los vínculos personales, sino que también evidencian cómo funcionan, en la práctica, las redes informales de apoyo en contextos migratorios.

Más allá de lo que podría parecer una simple ayuda entre amigos, los gestos entre Jie y Hao reflejan un capital social acumulado a lo largo del tiempo. Es decir: hoy te ayudo sin esperar nada inmediato, pero confío en que lo recordarás y, de algún modo, me lo devolverás en el futuro. Este patrón de comportamiento es muy común entre la comunidad china en el extranjero, y ejemplifica las lógicas profundas del guanxi y el renqing. Se trata de relaciones fundamentadas no en la obligación explícita de devolución, sino en la confianza mutua como base del vínculo. Este tipo de

relaciones constituye una red de apoyo imprescindible en la vida migrante.

Por último, la red de reciprocidad entre los comercios de la comunidad constituye un tercer nivel, que revela la estrecha colaboración entre los negocios chinos del barrio. A pesar de que muchos podrían pensar que cada comercio opera de manera independiente, pude observar que los negocios chinos en Fondo mantienen relaciones muy cercanas. Se prestan monedas, fiar comidas o se visitan entre sí como clientes. Estos gestos son mucho más frecuentes entre compatriotas. Con los comercios de migrantes de otras nacionalidades, la relación tiende a limitarse a una mera vecindad, pero entre los chinos se forma una red espontánea y estructurada de apoyo mutuo. Aunque se trate de gestos pequeños, la disposición para ayudar entre ellos es mucho mayor. Esta microreciprocidad constituye lo que podría denominarse un “sistema de apoyo migrante” invisible, pero muy potente, presente en el barrio Fondo. Este fenómeno respalda el concepto de “solidaridad circuncrita” propuesto por Portes y Sensenbrenner (2012), en el cual los migrantes construyen estructuras colectivas de ayuda para contrarrestar la exclusión social y la falta de apoyo institucional.

Estas tres escalas de reciprocidad pueden entenderse como tres círculos concéntricos: la familia representa el núcleo central, los amigos conforman el círculo intermedio y los comercios el círculo externo. Cada capa tiene una función específica: la familia ofrece seguridad, los amigos proporcionan apoyo emocional, y la red comunitaria da el sentimiento de que “no estoy solo en esta lucha”. Es dentro de este sistema de reciprocidad multinivel donde los migrantes chinos logran encontrar su lugar, construir estabilidad y desarrollar un sentido de pertenencia en un entorno extranjero. (Levitt & Glick Schiller, 2004:1003)

Finalmente, he comprendido que la reciprocidad no es tan simple como un “tú me ayudas, yo te ayudo”; más bien, se trata de una lógica social profunda que conecta emociones, responsabilidades, identidad y confianza. La reciprocidad no solo es el eje central de este estudio, sino también una herramienta analítica clave para entender la resiliencia y vitalidad de las comunidades migrantes. Conecta el flujo de recursos entre las personas y refleja la sabiduría con la que reorganizan su vida en un contexto ajeno. En realidad, son estos pequeños gestos cotidianos los que permiten que la comunidad china eche raíces, lentamente, pero con firmeza, en tierras

extranjeras.

2. Perspectivas para futuras investigaciones

Este trabajo no solo representa un registro de casos aislados observados en el trabajo de campo, sino que constituye una exploración de las estructuras relacionales dentro de las comunidades migrantes chinas contemporáneas. Desde mi punto de vista, a diferencia del modelo tradicional de comunidades cerradas, como el conocido “barrio chino”, el caso de Fondo presenta una red social abierta, dinámica y construida a partir de una lógica de reciprocidad. Esto ofrece también una perspectiva analítica para comprender otras comunidades migrantes no centralizadas en Europa.

Desde un enfoque metodológico, como investigadora con antecedentes culturales chinos, intenté abordar el estudio desde una posición de “insider”, es decir, observando la lógica de funcionamiento de las redes sociales desde el interior del propio grupo migrante, partiendo del hecho de compartir un trasfondo cultural con las personas investigadas. Esta posición me permitió acceder a dimensiones culturales más profundas. Sin embargo, también soy consciente de que la fluidez identitaria conlleva una doble cara en el trabajo de campo, y que esta ambivalencia es algo que debo seguir reflexionando si deseo continuar investigando sobre la migración china u otros temas relacionados.

Desde el punto de vista del contenido, aunque he intentado comprender y analizar las redes relacionales entre inmigrantes chinos a través del concepto de “reciprocidad”, también he ido tomando conciencia de que esta explicación puede resultar, en cierto modo, idealizada. En la vida cotidiana, la reciprocidad no siempre es equilibrada ni fluida. Por ejemplo, hay personas que sienten que siempre están ayudando pero no reciben una retribución justa; otras, por el contrario, pueden experimentar una carga emocional debido a la presión de devolver favores, lo que incluso lleva al distanciamiento de vínculos antes estrechos. Estos conflictos y fricciones, aunque menos visibles que los gestos de ayuda mutua, también forman parte de las interacciones cotidianas dentro de las comunidades migrantes. Por ello, si en el futuro continúo investigando este tema, me gustaría prestar mayor atención a estas

tensiones menos evidentes, e intentar comprender aquellos momentos “ menos recíprocos ” de las relaciones personales, con el fin de construir una visión más completa y realista.

Aunque mi enfoque principal en estos meses de investigación fue observar las redes internas dentro de la comunidad de migrantes chinos, también fui testigo de detalles muy reveladores. Por ejemplo, algunos clientes españoles frecuentes ya han establecido relaciones cercanas con los dueños de las tiendas; en ocasiones, se fian productos, intercambian saludos afectuosos o incluso ayudan a mover mercancía. Estas observaciones me hicieron darme cuenta de que la “reciprocidad” no está confinada exclusivamente al interior de la comunidad china, sino que también se extiende, de manera silenciosa, hacia las interacciones interculturales.

No obstante, debido a las limitaciones de tiempo y profundidad de este estudio, no he podido desarrollar un análisis sistemático sobre esta dimensión. Sin embargo, este hallazgo abre un horizonte prometedor: ¿sería posible en futuras investigaciones ampliar el enfoque desde las “redes internas de reciprocidad en la comunidad china” hacia las “relaciones de reciprocidad en contextos interculturales”? Es decir, estudiar no solo cómo se ayudan entre sí los miembros de la comunidad china, sino también observar cómo, a pesar de las diferencias culturales, lingüísticas y sociales, los migrantes y los locales logran construir confianza, vínculos y entendimiento mutuo a través de pequeñas interacciones cotidianas.

Como siempre he creído, “el trabajo de campo no es solo un objeto de observación, sino un interlocutor; me enseña a escuchar esas lógicas silenciosas.” Estas lógicas, a veces, se encuentran escondidas en una taza de café o en una frase como “llévatelo, mañana me lo pagas”. Como señalaba Marcel Mauss (2009), quizás no se expresen de forma explícita, pero se cumplen como promesas no dichas. En una época altamente globalizada, pero también marcada por la incertidumbre, la reciprocidad no solo se convierte en un medio económico, sino en una forma social de sostener relaciones, resistir la soledad y encontrar un sentido de pertenencia.

En el pequeño y multicultural barrio Fondo, he observado cómo los migrantes chinos

emplean sus propias formas de construir, paso a paso, su espacio vital. También he sido testigo de cómo siguen tejiendo redes de afecto lejos de su hogar, conectándose entre sí mediante gestos aparentemente insignificantes, pero profundamente cálidos. Los migrantes chinos en Fondo, a través de sus prácticas recíprocas, encarnan una lógica comunitaria profunda que, desde la cotidianidad, nos recuerda: “incluso lejos de casa, podemos iluminarnos mutuamente.”

Bibliografía

ARAMBURU OTAZU, Mikel. (2002). *Los otros y nosotros. Imágenes del inmigrante en Ciutat Vella de Barcelona*. Madrid: Secretaria General Técnica

BELTRÁN, Joaquín. (1998). The Chinese in Spain. *The Chinese in Europe*, 211–237.

BELTRÁN, Joaquín. (2000) La empresa familiar: Trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino. *Ofrim suplementos*.(6), 129-54

BELTRÁN, Joaquín(2003). *Los ocho inmortales cruzan el mar: Chinos en Extremo Occidente*. Bellaterra Edicions.

BELTRÁN, Joaquín(2015). *La interculturalidad*. Editorial UOC.

BOURDIEU, Pierre. (1986). “The forms of Capital”. En *Handbook of theory and research for the sociology of education* editado por J. G. Richardson, 240-268. Nueva York: Greenwood.

BRYCESON, D., & VUORELA, U. (Eds.). (2002). *The transnational family: New European frontiers and global networks*. Oxford: Berg.

CLIFFORD, J. (1986). Introduction: Partial truths. In J. Clifford & G. E. Marcus

(Eds.), *Writing culture: The poetics and politics of ethnography* (pp. 1–26). University of California Press.

https://monoskop.org/images/c/ca/Clifford_James_Marcus_George_eds._Writing_Culture_The_Poetics_and_Politics_of_Ethnography_1986.pdf

FERRÁNDIZ, F. (2011) *Etnografías contemporáneas. Anclajes, métodos y claves para el futuro*. Madrid: Anthropos Editorial.

FREEDMAN, Maurice. (1957). *Chinese family and marriage in Singapore*. Londo: Her Majesty's Stationery Office.

FREEDMAN, M. (1979). *Main Trends in Social and Cultural Anthropology*. Sage Publications.

GALLARDO MANSO, Ivan. (2024). Efectos de Los Imaginarios Del “otro” En La Actividad Del Comercio Minorista: Observación de Una Tienda de Ropa Regentada Por Migrantes de Origen Chino. *Trabajo de Final de Máster*.

GOLD, T., GUTHRIE, D., & WANK, D. (Eds.). (2002). *Social connections in China: Institutions, culture, and the changing nature of guanxi* (No. 21). Cambridge University Press

HSU, F. L. (1971). *The Challenge of the American Dream: The Chinese in the United States*. California: Wadsworth Publishing Co.

HSU, F. L. (1985). *The Chinese Family, Kinship, and Ethnic Identity*. Sage Publications.

LEVITT, P., & GLICK SCHILLER, N. (2004). Conceptualizing simultaneity: A transnational social field perspective on society. *International Migration Review*, 38(3), 1002–1039. <https://globaldecentre.org/wp-content/uploads/2020/07/Levitt-Glick-Schiller-Conceptualizing-Simultaneity-A-Transnational-Social-Field-Perspective-on-Society.pdf>

MAUSS, M. (2009). *Ensayo sobre el don: forma y razón del intercambio en las sociedades arcaicas* (3.^a ed., I. Álvarez de Toledo, Trad.). Buenos Aires: Katz Editores. (Obra original publicada en 1925)

NARAYAN, K. (1993). How native is a 'native' anthropologist? *American Anthropologist*, 95(3), 671-686.

<https://anthrosource.onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1525/aa.1993.95.3.02a00070>

NIETO, G. (2022). *La Inmigración China En España: Una Comunidad Ligada a Su Nación*. Madrid : Los Libros de La Catarata.

PORTES, A., & SENSENBRENNER, J. (2012). Incrustación e inmigración: Apuntes sobre los determinantes sociales de la acción económica. En A. Portes (Ed.), *Sociología económica de las migraciones internacionales* (pp.19–41).

SAHLINS, M. (1972). *Stone Age Economics*. Chicago: Aldine-Atherton.

SPRADLEY, J. P. (1980). *Participant observation*. New York: Holt, Rinehart and Winston.