

**INICIATIVA EMPRENDEDORA EN EL
COLECTIVO INMIGRANTE
EN ESPAÑA 2000/2007**



escuela
de negocios

2007

ÍNDICE

1. INTRODUCCION	4
1.1. Objetivos.....	6
1.2. Metodología.....	7
2. ESTRUCTURA SOCIO-ECONÓMICA DE ESPAÑA 1990-2007.....	10
2.1. Demografía española	10
2.2. Magnitudes económicas	14
2.2.1. Evolución del PIB 1990-2007.....	14
2.2.2. Comercio Exterior	16
2.3. Mercado Laboral	17
3. ANÁLISIS SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LA INMIGRACION EN ESPAÑA.....	22
3.1. El fenómeno de la inmigración	22
3.1.1. Tipología actual de los movimientos de población	23
3.2. Orígenes de la inmigración en España	25
3.3. Población inmigrante en España.....	28
3.4. Distribución de la inmigración por género y edad	32
3.5. Las tasas de actividad, de ocupación y de desempleo.....	35
3.6. Trabajadores por cuenta propia y trabajadores por cuenta ajena	38
3.7. Distribución de la población inmigrante por sectores de actividad.....	40
4. MARCO LEGAL EN ESPAÑA (2000-2007).....	45
4.1. Leyes de inmigración.....	45
4.1.1. Evolución de la normativa española de extranjería	45
4.1.2. Derechos y libertades	46
4.1.3. Situaciones administrativas de los extranjeros.....	47
4.2. Normativa laboral	53
5. FORMACIÓN ACADÉMICA DEL COLECTIVO DE INMIGRANTES EN ESPAÑA.....	55
6. REPERCUSIÓN ECONÓMICA DE LA INMIGRACIÓN	57

6.1.	Análisis del consumo	61
6.2.	Aportaciones al PIB.....	61
6.2.1.	Crecimiento demográfico.....	62
6.2.2.	Crecimiento del PIB debido a la inmigración.....	62
6.2.3.	Aportación a las finanzas públicas.....	65
6.2.4.	El futuro de la inmigración.....	66
6.3.	Emigración y mercado laboral.....	66
6.3.1.	Por cuenta ajena y autónomos /emprendedores.....	67
7.	PERFIL DEL INMIGRANTE EMPRENDEDOR Y SUS NEGOCIOS.....	72
7.1.	Regímenes de la Seguridad Social.....	72
7.2.	Tipología del inmigrante emprendedor.....	73
7.3.	El contexto empresarial laboral	77
7.3.1.	Dificultades a la hora de crear una empresa.....	77
7.3.2.	Experiencia en la creación de empresas	87
7.3.3.	Motivos para la creación de su propia empresa.	92
7.3.4.	Proceso de creación de empresas	93
7.4.	Tipología del negocio.....	94
7.4.1.	Tipos de empresas regentadas por inmigrantes	94
7.4.2.	Evolución de las actividades empresariales	99
7.5.	Situación empresarial.....	100
7.5.1.	Número de empleados	100
7.5.2.	Origen de los empleados contratados	102
7.5.3.	Volumen de facturación	103
7.5.4.	Comercio exterior	105
7.5.5.	Financiación	106
7.5.6.	Asesoramiento.....	108
7.6.	Formación	109
7.6.1.	Cursos de formación.....	109
7.6.2.	Demanda de cursos.....	110
7.7.	Tendencias del mercado.....	111
7.8.	Tendencias generales.....	113

8. CONCLUSIONES	118
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS	121
BIBLIOGRAFIA	124

1. INTRODUCCION

La población empadronada en España supera ya los 45 millones de personas. De ese total, 4,48 millones son extranjeros, es decir el 9,9% del total de la población. A su vez, uno de cada seis extranjeros que trabajan en España lo hace como trabajador por cuenta propia.

Es precisamente este hecho, pasar en pocos años de país emisor a receptor, lo que hace novedoso el fenómeno en nuestro país. Aunque en un futuro no muy lejano es de esperar que sociedades de Europa central y del este que han aportado emigrantes en los últimos años evolucionen en el mismo sentido que el caso español.

Desde luego, lo que si se puede afirmar como característica principal del caso español, es la velocidad con que se ha producido el cambio emigrante-inmigrante, puesto que hasta la primera crisis del petróleo del año 1973, nuestro país era un emisor de mano de obra, veinticinco años después, pasamos a ser receptores.

Este cambio socio-demográfico en la sociedad española ha propiciado numerosos estudios por parte de investigadores y académicos. Los estudios sociales acerca de la situación laboral de los trabajadores inmigrantes en España se concentraron, tradicionalmente, en la inserción de estos en el mercado de trabajo como asalariados. Las investigaciones, no consideraban las iniciativas emprendedoras de la población extranjera no comunitaria y su incorporación al ámbito laboral como empresarios y trabajadores autónomos.

Conforme los denominados “negocios étnicos” se fueron insertando al tejido productivo de manera sostenida, la incorporación de los inmigrantes extranjeros como trabajadores autónomos en España fue ganando terreno en la investigación social.

Si efectivamente la mayor presencia de inmigrantes trae consigo una significativa modificación del contexto laboral, económico, social y cultural en toda la geografía española, esta nueva realidad (mayor presencia de negocios regentados por personas

de origen extranjero) irá conformando un nuevo entramado social donde la interacción entre la población autóctona y el inmigrante sea cada vez más intensa.

Ahora bien, ¿cuales son las particularidades de las iniciativas emprendedoras del colectivo inmigrante? La llamada “iniciativa étnica empresarial” está caracterizada, en primer lugar, por el trabajo por cuenta propia o autoempleo, y se manifiesta tanto en la pretensión de permanencia en el país receptor como en el deseo de generar riqueza y empleo para otros inmigrantes y para la población autóctona. Esta generación de recursos impacta positivamente en la población de origen, de manera tal que existen en diversos países legislaciones donde la categoría de inmigrante inversor, emprendedor o por cuenta propia contempla un trato diferencial.

En el presente trabajo vamos a denominar “negocio étnico” a todos aquellos negocios que se encuentran a cargo de inmigrantes provenientes de países no comunitarios y de países incorporados en la Unión Europea en la última ampliación.

Estos negocios se desarrollan principalmente en sectores que la población autóctona evalúa como marginales, de difícil acceso y poco rentables. Estos “nichos” de mercado, muchas veces eficientemente dirigidos, han sido considerados como anómalos, emparentados con situaciones sociales y económicas periféricas, y al filo de la legalidad para poder subsistir

El fenómeno del desarrollo de los trabajadores por cuenta propia y de los negocios regentados por inmigrantes está influenciado por múltiples factores. No es el mero deseo de ascender socialmente lo que provoca este proceso, en tal sentido, no puede dejarse a un lado del análisis la influencia de las transformaciones del sistema productivo. Nos referimos a la búsqueda de salidas laborales a situaciones de desempleo, a crisis de sectores económicos que emplean mano de obra intensiva, a nuevas demandas económicas que generan la incorporación de diferentes culturas, etc. De la misma forma, hay que reparar en que ciertos aspectos legales, como la incorporación de derechos a emprendedores, provocan incentivos a la hora de generar el esfuerzo de emprender un negocio autónomo.

Por otra parte, es de importancia aclarar que el amplio espectro de iniciativas empresariales llevadas a cabo por parte de los inmigrantes incluye, acorde con la heterogeneidad de colectivo, actividades no estrictamente comerciales: organizaciones no gubernamentales, asociaciones culturales, empresas de servicios a domicilio, asesorías y consultoras, servicios profesionales liberales, etc.

Este tipo de negocios son menos perceptibles que los comercios que producen modificaciones en las fisonomías de los espacios urbanos, pero no por ello su potencial económico es menor. Por el contrario, a menudo la rentabilidad y el prestigio social que proporcionan son superiores al de los emprendimientos exclusivamente comerciales. Ello es posible, en algunos casos, gracias a que se valen de las ventajas tecnológicas y de la posibilidad de comenzar y mantener iniciativas empresariales sin tener que instalar un local únicamente destinado a ese fin.

Como se puede observar, la comprensión de este proceso económico-social de los emprendedores inmigrantes abre todo un cúmulo de variables interrelacionadas en las cuales es necesario detenerse e indagar para poder lograr los objetivos del presente trabajo de investigación.

1.1. Objetivos

El objetivo general de este estudio es determinar la iniciativa emprendedora de los inmigrantes instalados en España entre 2000/ 2007.

Así mismo, estudiar y analizar las características sociodemográficas del colectivo inmigrante-emprendedor en España y su impacto desde una perspectiva de índole económica y social.

Objetivos específicos:

- Determinar las características y motivaciones de los inmigrantes emprendedores con el fin de señalar y detectar posibles frenos así como facilitadores eficaces de su actividad laboral.

- Detectar diferencias de pautas y comportamientos en la actividad emprendedora según la cultura de origen, el sexo y la edad.
- Elaboración y diagnóstico de perfiles emprendedores dentro del colectivo de trabajadores extranjeros.
- Necesidades y demandas no cubiertas, así como aportaciones sociales y económicas en función de los perfiles detectados.
- Perspectivas de futuro: frenos y motivaciones para mantener, impulsar e incrementar la actividad emprendedora.

1.2. Metodología

La metodología de este estudio combina, por un lado, la recogida de datos de estadísticas oficiales con el análisis cuantitativo (entrevista personal a través de un cuestionario cerrado) y, por otro, el análisis cualitativo (entrevistas en profundidad y grupos de discusión).

El análisis de datos secundarios se hace a partir de informes de la U.E (Eurostat) y de España (I.N.E, E.P.A., I.N.E.M., Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Observatorio de las Migraciones, organismos independientes y O.N.G's.), así como de encuestas realizadas a inmigrantes emprendedores.

El análisis cualitativo se ha basado en la información obtenida en cuatro grupos de discusión y una serie de entrevistas personales en el que se encontraban representados los siguientes colectivos según su zona geográfica de procedencia: Europa del Este, Magreb, resto de África, América Latina, Asia (India y China). El uso de esta metodología tiene por objetivo encontrar tendencias y puntos comunes sobre la iniciativa emprendedora del colectivo inmigrante en España, diferentes tipologías del inmigrante emprendedor, déficits y barreras que percibe y tipos de empresa que crea.

Más concretamente, la distribución del trabajo de campo de carácter cualitativo sigue el siguiente planteamiento metodológico:

- A) Grupos de discusión con personas extranjeras que tengan actividad y/o vocación emprendedora. Hasta un total de cuatro, distribuidos en función de su cultura de procedencia y de su impacto en nuestra sociedad receptora.

Grupo 1 y 2: Grupo mixto con personas Latinoamericanas con representatividad en cuanto a edad, procedencia exacta y área de actividad.

Grupo 3: Grupo mixto con personas procedentes del este de Europa con representatividad en cuanto a edad, procedencia exacta y área de actividad.

Grupo 4: Grupo mixto con personas de distintas procedencias (exceptuando las anteriores) y con representatividad en cuanto a edad y área de actividad. La composición exacta de esta reunión vendrá muy determinada por la receptividad del resto de los colectivos a participar en una investigación de estas características.

- B) Entrevistas en profundidad tanto con expertos en el mercado laboral, actividad emprendedora e inmigración, ONG's, asociaciones de inmigrantes etc, como con los colectivos que hayan quedado poco representados en los grupos de discusión. Hasta un máximo de 4 entrevistas.

En este sentido, y buscando un análisis más exhaustivo y con mayor validez metodológica, se fomentará el discurso de aquellos colectivos más reticentes a participar en reuniones colectivas pero con gran peso específico como pueden ser las personas de origen asiático.

La metodología cualitativa aporta profundidad a la hora de detectar diferentes pautas de comportamiento en la actividad emprendedora de las personas inmigrantes según su cultura de origen, así como establecer tipologías y revelar los frenos y facilitadores existentes con el fin de determinar nuevas estrategias de promoción de este tipo de actividad entre el colectivo inmigrante.

El análisis cualitativo es un método compatible con el análisis cuantitativo y nos permite abarcar la complejidad del panorama, así como ahondar en las posiciones estructurales y en la percepción por parte de los agentes implicados en la cuestión; especialmente ante un fenómeno tan nuevo y complejo como el que pretendemos analizar.

El análisis cuantitativo proviene del “Estudio sobre el perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios” realizado por EOI escuela de negocios. Este estudio se ha realizado mediante una entrevista personal a través de un cuestionario estructurado y cerrado. El universo de estudio lo integra una muestra de 303 inmigrantes que trabajan por cuenta propia, bien sea como persona física o bajo cualquier forma jurídica, y residentes en Andalucía, Comunidad Valenciana, Murcia, Madrid, Cataluña y País Vasco.

2. ESTRUCTURA SOCIO-ECONÓMICA DE ESPAÑA 1990-2007

En este apartado vamos a analizar los aspectos demográficos y macroeconómicos de España. Desde aspectos como el número de habitantes de las distintas comunidades autónomas españolas, hasta datos y tablas sobre el Producto Interior Bruto o la balanza comercial.

Consideramos que todos estos datos son fundamentales para explicar la realidad social y económica de España, y están justificados porque nuestro objeto de estudio está encuadrado en la realidad española y es pertinente estudiarla para comprender el fenómeno de la inmigración.

2.1. Demografía española

Desde 1976, el hundimiento de la tasa de fertilidad provocó un estancamiento en el crecimiento de la población española, llegándose a prever la amenaza de un crecimiento negativo para el 2030.

Podemos apreciar en la Tabla 2.1. que en el año 1991 la población española era de casi 39 millones de habitantes. La llegada de inmigrantes a partir de finales de los noventa ha permitido un despegue en el número de habitantes del país. Este fenómeno ha provocado una tasa de crecimiento, en torno al 1,7% anual desde el 2001. El crecimiento vegetativo, aún bajo, ha empezado a crecer gracias a la mayor tasa de fecundidad de los nuevos residentes.

Tabla 2.1. Evolución de la población de España. Estimaciones intercensales y actuales de la población. 1991-2007

	Poblaciones a 1 de enero	Crecimientos poblacionales	
		Total	Porcentaje
1991	38.874.573	128.951	0,33
1992	39.003.524	128.442	0,33
1993	39.131.966	114.867	0,29
1994	39.246.833	96.267	0,25
1995	39.343.100	87.833	0,22
1996	39.430.933	94.505	0,24
1997	39.525.438	113.950	0,29
1998	39.639.388	163.439	0,41
1999	39.802.827	246.881	0,62
2000	40.049.708	427.015	1,07
2001	40.476.723	487.521	1,20
2002	40.964.244	699.458	1,71
2003	41.663.702	681.640	1,64
2004	42.345.342	692.693	1,64
2005	43.038.035	720.215	1,67
2006	43.758.250	716.381	1,64
2007	44.474.631

Fuente de información: Periodo 1991-2002: Estimaciones intercensales de población entre los Censos de 1991 y 2001. Periodo 2003-2007: Estimaciones actuales de la población de España, calculadas a partir del Censo de Población de 2001. Cifras pendientes de publicación. INE.

La población española se concentra predominantemente en dos zonas (Tabla 2.2):

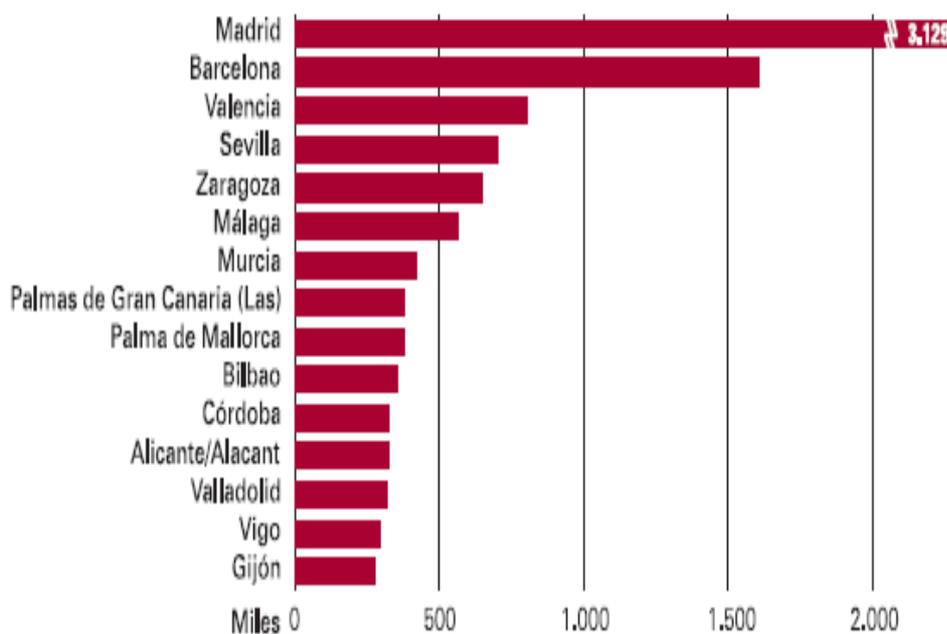
- **Costa y zonas cercanas.** Las zonas de costa y las provincias próximas a estas son las más densamente pobladas y donde se encuentran los principales núcleos de población y sus áreas metropolitanas (exceptuando a Madrid).
- **Madrid.** Es una zona muy poblada. Es la mayor de España y su área metropolitana es la cuarta mayor de la Unión Europea (sólo superada por París, Londres y la región del Ruhr), en la cual se encuentran ciudades como Móstoles, Alcalá de Henares, Fuenlabrada, Alcorcón, Leganés, Getafe, etc., que superan los 100.000 habitantes. Esta zona es tan poblada gracias a que Madrid es la capital de España y su influencia se extiende ya por las provincias de Toledo y Guadalajara formando una amplia región metropolitana.

Tabla 2.2. Evolución de la población por comunidades autónomas. Estimaciones intercensales y actuales de la población. 1991-2007

	Poblaciones a 1 de enero				
	1991	1996	2001	2006	2007
TOTAL	38.874.573	39.430.933	40.476.723	43.758.250	44.474.631
Andalucía	6.937.884	7.125.599	7.303.603	7.794.121	7.917.397
Aragón	1.189.497	1.196.298	1.198.318	1.258.847	1.275.904
Asturias (Principado de)	1.094.958	1.079.808	1.063.195	1.058.330	1.058.059
Baleares (Illes)	709.200	753.620	849.986	965.620	1.014.405
Canarias	1.492.943	1.567.447	1.734.159	1.953.361	1.997.010
Cantabria	527.558	528.893	532.958	557.228	563.611
Castilla y León	2.547.139	2.506.764	2.458.661	2.477.128	2.486.166
Castilla-La Mancha	1.858.573	1.701.751	1.740.501	1.892.657	1.929.947
Cataluña	6.060.217	6.117.964	6.285.640	6.936.148	7.085.308
Comunidad Valenciana	3.857.243	3.916.778	4.073.263	4.641.240	4.759.263
Extremadura	1.061.970	1.063.101	1.059.901	1.071.339	1.074.419
Galicia	2.733.854	2.711.516	2.697.288	2.718.490	2.723.915
Madrid (Comunidad de)	4.946.904	5.055.266	5.274.180	5.938.391	6.052.583
Murcia (Región de)	1.045.048	1.098.386	1.169.047	1.335.347	1.370.802
Navarra (Comunidad Foral de)	519.394	533.961	551.417	588.306	596.236
País Vasco	2.104.629	2.078.931	2.076.441	2.113.052	2.124.235
Rioja (La)	263.475	263.331	270.991	300.821	306.254
Ceuta y Melilla	124.067	131.499	137.174	137.826	139.117

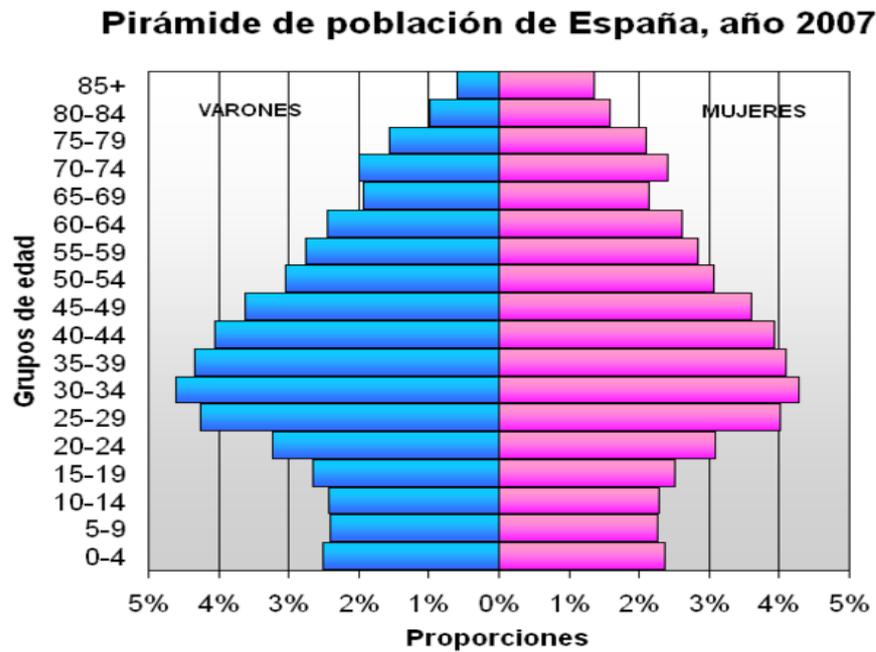
Fuente de información: Años 1991, 1996, 2001: Estimaciones intercensales de población entre los Censos de 1991 y 2001. Año 2006 y 2007. Estimaciones actuales de la población de España, calculadas a partir del Censo de Población de 2001.

La concentración de población en estas dos regiones contrasta con el interior del país, donde se sufren significativos problemas de despoblación, exceptuando Zaragoza y Valladolid, que se encontraban en 2007 entre los 15 municipios con mayor número de habitantes (Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1. Municipios con mayor número de habitantes. 2007

Fuente: Anuario estadístico. 2007. INE

En cuanto a la población por sexo, tomando los datos referidos al año 2006, los datos son los siguientes: 22.608.498 mujeres (50,57% del total de la población) y 22.100.466 varones (49,43%). Como se puede ver en el Gráfico 2.1., el número de mujeres supera al de hombres en todas las comunidades autónomas excepto en las Islas Baleares, Islas Canarias, Murcia, Castilla-La Mancha y las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Los varones son mayoritarios entre la población menor de 49 años, mientras que a partir de los 50 años las mujeres son más numerosas. En el Gráfico 2.2. aparecen los datos desglosados para verlo de forma más clara y concisa.

Gráfico 2.2. Distribución de población española, según sexo y edad

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Previsión censal para el año 2007.

2.2. Magnitudes económicas

2.2.1. Evolución del PIB 1990-2007

En el año 2003 el PIB por habitante en España alcanza los 18.208 euros, situándose cerca de 3.000 euros por encima de este mismo concepto tres años atrás. Por encima de esta media nacional se encuentran la Comunidad de Madrid, Comunidad Foral de Navarra, País Vasco, Islas Baleares y Cataluña, todas ellas superan los 21.500 euros por persona.

Tabla 2.3. Producto interior bruto a precios de mercado (Millones de euros).**1991-2006**

1991	443.715,2
1992	463.262,9
1993	425.936
1994	425.089,1
1995	456.494,7
1996	464.251
1997	494.140
1998	527.975
1999	565.199
2000	609.319
2001	651.641
2002	729.206
2003	782.531
2004	840.106
2005	905.455
2006	976.503

Fuente: Anuario Estadístico 2007. INE

Las Comunidades por debajo de la media, con un PIB inferior a 14.000 euros, son Extremadura y Andalucía. Tomando como año de referencia 1998 cuyo PIB por habitante era de 13.382 euros, y considerándolo el 100%, se puede apreciar que al cabo de los cinco años siguientes representa el 136%; éste ha sido un aumento gradual, alcanzando un 7% el crecimiento medio interanual.

El PIB por habitante a precios constantes en la Unión Europea (15 países) en el año 2003 era de 23.300 euros, situándose España por debajo de esta media (Tabla 2.2.). Sin embargo, en los cinco años anteriores, España, junto con Irlanda, Grecia y Luxemburgo, ha experimentado el mayor crecimiento en el PIB por habitante, pasando

a representar en 2003 el 130% del PIB de 1998, por encima del 120% de la Unión Europea.

Durante el año 2006, el crecimiento interanual del PIB se situó en un 3,9%, cuatro décimas más que en 2005, confirmando así el buen comportamiento de la economía española en los últimos años. De hecho, el año 2006 se cerró con un crecimiento del PIB que llegó al 4% durante su último trimestre. Además, este crecimiento interanual se mantiene por encima de la media de los demás países de la Unión Europea, que registran progresiones más moderadas.

2.2.2. Comercio Exterior

En la Tabla 2.4 podemos comprobar como, año tras año, las importaciones son muy superiores a las exportaciones, dándose un aumento progresivo en ambos indicadores entre los años 1997 y 2004. Esto hace que la balanza comercial sea negativa en todo el período.

Tabla 2.4. Balanza comercial. Importación, exportación, saldo y números índices.
(Millones de euros). 1997-2004

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Importación (A)	109.468,9	122.855,9	139.093,4	169.468,0	173.210,1	175.267,9	185.113,7	208.410,7
Exportación (B)	93.419,5	99.849,7	104.788,9	124.177,5	129.771,0	133.267,7	138.119,0	146.924,7
Saldo (B-A)	-16.049,4	-23.006,2	-34.304,5	-45.290,5	-43.439,1	-42.000,2	-46.994,7	-61.486,0
Números índices (A:B) 100	117,2	123,0	132,7	136,5	133,5	131,5	134,0	141,8

Fuente de información: Agencia Tributaria. Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

Si desglosamos estos datos en función de los diferentes países con los que se realizan las transacciones, vemos que tanto las exportaciones como las importaciones se hacen en mayor medida con los países pertenecientes a la Unión Europea (58,4% de las importaciones y 69,1% de las exportaciones). Cabría destacar las relaciones comerciales entre nuestro país y Asia puesto que España realiza un 16,8% de las importaciones allí, mientras que sólo exporta hacia ese continente un 4,1% del total. (Gráfico 2.3)

Gráfico 2.3. Reparto de los intercambios entre España y otros países. 2006

Fuente de información: Agencia Tributaria. Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales.

2.3. Mercado Laboral

El comportamiento del mercado de trabajo español sigue reflejando un gran dinamismo, manteniendo un vigor considerable en consonancia con el buen momento coyuntural de la economía del país. De este modo, la afiliación al sistema de Seguridad Social creció en 2006 en un 3,3% interanual, porcentaje en el que los nuevos trabajadores españoles suponen un 75%, los cuales recuperan protagonismo tras el aumento de afiliaciones de trabajadores extranjeros que se vivió en 2005 tras el proceso de regularización. Así pues, el empleo continúa creciendo tanto entre trabajadores españoles como entre extranjeros, aunque con diferentes intensidades.

Según la Encuesta de Población Activa (EPA), la tasa de paro se situó al finalizar el año 2006 en un 8,3%, afianzándose en niveles inferiores al 10% a los que llegó en el segundo trimestre de 2005; mientras, la tasa de actividad supone a finales de 2006 un 58,58%. En comparación con el último trimestre de 2005, la tasa de paro de diciembre de 2006 bajó en 0,40 puntos porcentuales. De este modo, la población activa a finales de 2006 se situaba en 21.812.400 personas, lo que suponía un incremento de 656.900 personas frente al mismo periodo del año anterior. Por tanto, cabe destacar la tendencia descendente del paro registrado en España durante 2006.

Pese a estos buenos resultados generales, cabría señalar entre los aspectos menos favorables que cerca de la mitad de los parados existentes tiene un perfil asociado a una

baja empleabilidad, esto es, tienen unas características tales que les hacen muy difícil el acceso al mercado laboral

Se mantiene, además, la diferencia entre géneros en lo que a población parada se refiere. Así, mientras que la tasa de paro femenina estaba en 2006 en un 11,36%, tan solo el 6,06% de los varones se encontraba en situación de paro entonces. A pesar de que estas diferencias se mantienen, cabe destacar que entre el último trimestre de 2005 y el mismo periodo de 2006 ambas tasas disminuyeron aunque con diferentes intensidades: durante el año 2006, la tasa de paro masculina cayó en 0,57 puntos porcentuales, mientras que la femenina disminuyó la mitad, 0,25 puntos.

Sin embargo, la naturaleza del empleo ha experimentado un claro cambio de tendencia a favor de los contratos fijos debido al efecto del Acuerdo para la Mejora del Crecimiento y del Empleo firmado con sindicatos y empresarios en mayo de 2006 y vigente hasta fin de año. Gracias a este acuerdo, basado en el cambio del sistema de incentivos para dinamizar la contratación indefinida, a finales de 2006 se constata el fuerte crecimiento de este tipo de contratos (incremento interanual del 62,8%) frente al estancamiento de los temporales (incremento interanual del 0,5%). De este modo, la contratación indefinida alcanza su máximo histórico acabado el 2006, significando un 17% del total de contratos existentes. Así mismo, y en consonancia con esta tendencia, el porcentaje de afiliados con contratos temporales respecto al total se situó en diciembre de 2006 en el 34,9%, frente al 37,2% que suponían en el mismo periodo de 2005.

Por ámbito geográfico, el paro registró descensos durante 2006 en todas las Comunidades Autónomas excepto en Andalucía, donde aumentó en un 1,1%. Las Comunidades Autónomas que más vieron reducida su tasa de paro fueron Aragón, Cantabria, Galicia y País Vasco, con oscilaciones entre el 8% y el 12%. De este modo, las mayores tasas de paro existentes en España se corresponden con Extremadura (12,9%), Andalucía (12,2%), y Ceuta y Melilla (11,9%). En el otro extremo, las Comunidades Autónomas donde menor es la tasa de paro son Navarra (4,6%), Aragón (5%), y Cantabria (6%).

Según sectores de producción, las afiliaciones en la construcción continúan manteniéndose a un ritmo muy elevado del 6,5%, lo que supone 118.497 nuevos afiliados durante 2006. Otros sectores que crecen en afiliaciones son la industria, con un crecimiento del 6,1% interanual; los servicios, que crecen en un 5,2%; y la agricultura, con un 4,3% más de nuevos trabajadores.

Finalmente, el análisis por edades refleja un fuerte descenso del paro registrado entre los menores de 25 años del 10,8% interanual durante el año 2006, mientras que para el resto de las edades esta cifra se reduce hasta un 2,3%. Sin embargo, es destacable que el número de parados en todas las cohortes de edad tiende a disminuir aunque a diferentes ritmos (Véanse Tablas 2.5. y 2.6.)

Tabla 2.5. Tasa de desempleo total en España. Porcentaje sobre la población activa de 16 y más años. 1996-2006

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Andalucía	31,8	31,66	28,8	26,3	22,8	19,2	20,3	18,43	16,07	13,83	12,22
Aragón	14,57	13,01	11,1	8,17	7,41	5,12	6,52	6,42	5,52	5,65	5,01
Asturias (Principado de)	20,41	20,24	17,7	18,1	16,4	6,8	9,93	9,99	10,36	9,56	9,18
Baleares	12,71	11,37	11,5	7,85	7,4	4,92	8,57	9,87	8,02	7,48	6,17
Canarias	20,55	18,65	16,9	13,8	11,9	10,9	11,3	12,17	10,76	10,67	11,48
Cantabria	23,4	20,29	16,4	14,5	13,8	8,85	10,7	10,32	11,26	8,1	6
Castilla y León	19,37	19,37	17,3	14,5	13,2	10,2	10,2	11,01	10,54	8,54	7,47
Castilla-La Mancha	18,88	17,87	16,4	14,6	12,8	9,14	9,78	9,78	10,26	9,39	8,04
Cataluña	18,74	16,18	13,8	10,3	8,86	8,94	10,4	9,57	9,37	6,64	6,68
Comunidad Valenciana	20,6	17,95	15,1	13,2	11,3	9,3	10,8	10,73	10,07	8,01	8,48
Extremadura	30,71	29,85	29,4	24,5	23,2	14,2	19	17,19	17,65	15,31	12,94
Galicia	19,06	17,36	17,1	16	14,3	10,6	12	13,5	12,57	9,13	8,05
Madrid (Comunidad de)	19,81	18,05	16,2	12,1	11,4	7,59	7	7,16	6,91	5,92	6,49
Murcia (Región de)	22,54	19,08	17,2	13,1	12,4	11,1	11,5	10,71	9,86	7,42	7,91
Navarra (C. Foral de)	11,42	10,02	10,7	6,96	5,64	4,63	5,4	6,11	5,14	5,95	4,58
País Vasco	19,51	19,09	15,6	13,5	11,9	9,74	9,54	9,84	9,17	6,4	6,68
Rioja (La)	13,45	10,84	10,6	8,91	7,3	4,73	5,75	6,43	4,4	6,53	7,04
Ceuta	29,32	27,58	26,1	24,8	22,2	5,1	4,3	14,58	9,37	17,58	14,16
Melilla										11,83	9,73
Total España	21,6	20,11	18	15,2	13,4	10,6	11,6	11,37	10,56	8,7	8,3

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa, 4º trimestre

Proporcionado por el Observatorio Social de España

Hasta 2004 las estimaciones de Ceuta y Melilla no se publican desagregadas porque el tamaño muestral en cada una de ellas no lo permite

Los datos de paro desde el primer trimestre de 2001 en adelante reflejan la nueva definición de parado establecida en el Reglamento 1897/2000 de la CE y no son directamente comparables con los de periodos anteriores.

Tabla 2.6. Tasa de empleo total en España. Porcentaje sobre la población de 16 y más años., 1996-2006

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Andalucía	34,1	34,4	36,0	38,0	39,5	41,2	41,7	43,6	45,5	47,5	48,6
Aragón	42,0	43,4	44,7	46,1	47,6	47,5	48,7	49,9	51,5	53,1	54,2
Asturias (Principado de)	35,7	34,8	35,7	36,9	38,0	39,1	40,4	42,5	41,2	44,1	45,1
Baleares	49,2	49,3	49,3	53,0	54,5	54,9	55,2	55,6	56,9	56,2	58,8
Canarias	42,5	44,5	45,4	47,7	49,6	50,7	51,3	52,4	52,4	53,6	53,8
Cantabria	36,3	39,1	39,7	39,9	42,9	46,1	45,9	47,9	47,2	50,9	52,2
Castilla y León	38,2	38,3	39,9	41,4	42,6	43,2	44,0	44,3	45,9	48,2	49,4
Castilla-La Mancha	38,1	39,3	41,1	42,2	43,5	44,4	45,8	46,6	47,7	49,8	50,9
Cataluña	45,3	46,8	48,4	50,8	52,6	52,7	52,8	54,8	54,9	57,7	58,2
Comunidad Valenciana	42,0	43,8	45,4	46,9	49,5	50,7	50,6	51,5	53,2	54,3	55,1
Extremadura	33,6	34,4	35,1	37,9	40,0	39,5	40,1	41,3	42,3	43,3	45,5
Galicia	40,6	40,8	41,7	42,5	44,0	44,3	44,9	45,5	46,8	48,0	49,3
Madrid (Comunidad de)	42,8	43,9	45,9	49,3	51,3	53,5	54,1	54,8	56,5	58,6	60,2
Murcia (Región de)	39,2	43,1	42,8	46,1	48,7	48,2	49,7	51,5	52,7	54,0	54,6
Navarra (C. Foral de)	46,2	48,0	47,7	50,0	53,1	52,8	52,7	53,4	55,0	57,4	58,0
País Vasco	41,6	42,5	44,1	46,3	47,9	49,1	49,9	50,7	51,6	53,9	54,5
Rioja (La)	42,6	43,3	44,2	46,3	48,2	48,7	48,9	49,5	53,9	56,4	55,5
Ceuta	37,5	39,4	38,7	40,0	43,4	45,5	44,7	45,9	45,9	48,8	41,1
Melilla										45,3	46,4
Total España	40,4	41,4	42,8	44,9	46,7	47,7	48,3	49,6	50,8	52,7	53,7

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa, 4º trimestre

Proporcionado por el Observatorio Social de España

Hasta 2004 las estimaciones de Ceuta y Melilla no se publican desagregadas porque el tamaño muestral en cada una de ellas no lo permite

3. ANÁLISIS SOCIO-DEMOGRÁFICO DE LA INMIGRACION EN ESPAÑA

3.1. El fenómeno de la inmigración

Desde la década de los ochenta, y sobre todo en los noventa, se han consolidado nuevas pautas migratorias vinculadas con los acontecimientos que cambiaron los parámetros de las relaciones internacionales existentes hasta el momento, hechos que han contribuido a que los movimientos de población asuman un nivel de globalización nunca visto en la historia.

La caída del Muro de Berlín, que supuso el fin del imperio soviético, propició la expansión del sistema capitalista en aquellos lugares que anteriormente habían tenido una economía estatal planificada; este hecho, junto al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y de la información, el neoliberalismo y el proceso de deslocalización empresarial, han conducido a una globalización económica con grandes consecuencias en los movimientos de población.

Así pues, las nuevas formas de las relaciones económicas, políticas y sociales emergentes están cambiando fundamentalmente el carácter de las pautas de movilidad y los procesos de asentamiento.

Tres son las dimensiones en las que se percibe esta generalización del fenómeno migratorio en la actual sociedad global: (a) el incremento en el número de inmigrantes; (b) la ampliación de las redes migratorias; y (c) la diversificación de los tipos migratorios.

La brecha demográfica entre los países del norte y del sur constituye otro factor explicativo en el incremento continuo de los movimientos de población.

En los países del sur, la caída de la mortalidad no se ha visto compensada con el descenso en la tasa de fecundidad, por lo que se ha producido un boom poblacional, caracterizado por un aumento sorprendente de los jóvenes en edad de trabajar, que

tienen que salir del país si quieren mejorar sus condiciones de vida. Por el contrario, en los países desarrollados, con bajas tasas de fecundidad y mortalidad, la población envejece y la mano de obra joven es cada vez más necesaria en el mercado laboral, por lo que recurrir al trabajador inmigrante se considera necesario.

Las características de las actuales migraciones cambian con respecto de las migraciones de la época de la industrialización; en éstas, la gran mayoría de desplazados de Europa a América o Australia no regresaban, dejaban sus raíces para acomodarse a la nueva sociedad emergente a la que se habían trasladado. Sin embargo, en los desplazamientos actuales, las personas pueden regresar o no, pero en cualquier caso siguen manteniendo contacto con sus lugares de origen facilitados por las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación. Sin olvidar que la mejora y el abaratamiento de los medios de transporte ha permitido que las personas desplazadas regresen a sus lugares de procedencia para pasar sus vacaciones.

3.1.1. Tipología actual de los movimientos de población

Podemos hablar fundamentalmente de tres tipos, si bien cabe señalar que también existirían los desplazamientos realizados por placer (turismo) o los realizados por personas mayores jubiladas hacia países con mejor clima:

a) Las migraciones laborales

Nos referimos a movimientos de población por motivos estrictamente laborales, los cuales se han globalizado y diversificado en la última década.

Su medición es difícil porque cada país y cada organización tienen una definición de lo que es migrante, y porque con los movimientos de población motivados por el turismo se hace todavía más difícil saber cuándo una persona es un turista verdadero, o alguien que entra como turista y se queda como irregular, o a la espera de solicitar asilo, o de encontrar algún trabajo que le permita finalmente regularizarse. Dentro de lo que llamamos trabajadores laborales migrantes se distingue entre los permanentes, los temporales y los irregulares.

b) Los refugiados

Surgen como consecuencia de conflictos bélicos, religiosos o étnicos. Según la Convención sobre el Estatuto de los Refugiados aprobada en Ginebra en 1951, refugiado es "toda persona que debido a fundados temores de ser perseguida por motivos de raza, religión, nacionalidad, pertenencia a determinado grupo social u opinión política, se encuentra fuera del país de su nacionalidad".

El origen de las mayores poblaciones de refugiados ha venido siendo en los últimos años Afganistán, Burundi, Sudán, Angola, Somalia, República Democrática del Congo, Irak, Bosnia Herzegovina, Vietnam y Eritrea. Y los principales países de acogida de refugiados son Irán, Pakistán, Alemania, Tanzania, Estados Unidos, Serbia-Montenegro, República Democrática del Congo, Sudán, China y Armenia.

Algunos refugiados no pueden regresar a sus hogares por lo que se les ayuda a encontrar un nuevo hogar, ya sea en el país de asilo donde viven o en terceros países donde puede optar a su reasentamiento permanente. Los principales lugares de destino son Estados Unidos, Canadá, Noruega, Suecia, Nueva Zelanda, Dinamarca, Países Bajos e Irlanda.

c) Los desplazados internos

Es un término acuñado a principios de los años 90 con el objetivo de nombrar al elevado número de personas que, víctimas de la violencia y de los conflictos étnicos, buscaban refugio dentro de las fronteras de sus propios países.

Las causas de este abandono de su residencia habitual pueden deberse a los siguientes motivos: desastres naturales, diferencias religiosas o étnicas, persecuciones políticas basadas en cuestiones ideológicas y en aspectos económicos, necesidad de buscar alimento o mejorar la calidad de vida.

3.2. Orígenes de la inmigración en España

En España, como puerta de entrada de la “fortaleza europea”, los flujos migratorios proceden, desde los años ochenta, de Marruecos y otros países del Magreb. Desde la década de los noventa, son los latinoamericanos quienes componen mayormente los flujos. A inicios del siglo XXI, se unen a ellos personas procedentes de los países del este de Europa (rumanos, polacos, búlgaros). Se asientan principalmente en las comunidades de Madrid, Barcelona, Valencia y Andalucía, donde encuentran trabajo mayormente en los sectores económicos de la construcción, la agricultura y el servicio doméstico.

El fenómeno de la inmigración en nuestro país ha sido, en los últimos años, una cuestión ampliamente debatida con profundas repercusiones en distintos ámbitos de nuestra sociedad. En relativamente poco tiempo hemos pasado de ser un país de emigrantes a convertirnos en una zona de destino.

En los últimos siglos han salido del continente más de 80 millones de personas, en cambio, han llegado a Europa un número no superior a los 20 millones de extranjeros. El primero de estos flujos tuvo su origen en la época colonial que, sobre la base de una represión más o menos lograda sobre las culturas autóctonas, había impuesto las condiciones más idóneas para el asentamiento ventajoso de los colonos europeos. España tomó parte muy activa en este flujo migratorio, sobre todo hacia América Latina, donde se instalaron entre 8 y 10 millones de españoles.

El segundo flujo migratorio se inscribió en la fase de expansión económica del capitalismo de posguerra en la Europa desarrollada, y se originaba en países pobres, geográficamente cercanos (norte de África, Turquía, etc.) o en antiguas colonias, algo más alejadas (América Latina, África y Asia), pero también hacia el sur de Europa (Portugal, España, Italia, Grecia).

En este contexto, España funcionó en los años 50 y 60 como periferia pobre de Europa, enviando dos millones de emigrantes. A partir de 1970 este flujo se redujo e incluso se

invirtió; mientras tanto, un contingente inicialmente pequeño, pero constante, de extranjeros optó por radicarse en España.

Se puede decir que se ha invertido definitivamente la tendencia no sólo de años sino incluso de siglos anteriores y, de país emisor de población, España se ha convertido en uno de los países receptores de población extranjera, aunque todavía en mucha menos medida que otros países europeos.

La composición de los residentes extranjeros ha experimentado cambios muy significativos a lo largo de los últimos 25 años, reflejando los cambios económicos, sociales y tecnológicos que han tenido lugar en el mundo, con una profunda segmentación entre los países ricos del Norte y los del Sur, que han conducido a unos movimientos de población de unas zonas a otras, como respuesta a la "llamada del bienestar" de los países desarrollados que las tecnologías de la comunicación han llevado prácticamente a todos los rincones del mundo.

Entre 1990 y 2005 se produjo un aumento de 36 millones de migrantes, de los que 33 millones se dirigieron a los países desarrollados, y sólo 3 millones a los países en desarrollo (Naciones Unidas A/60/871, 2006: 31). Según Naciones Unidas, los tres países del mundo que más inmigración han recibido en el año 2006 fueron Estados Unidos, Alemania y España.

El análisis de la distribución de los residentes extranjeros a nivel provincial (es una unidad de análisis más pertinente que la de la comunidad autónoma ya que algunas presentan grandes diferencias a nivel interprovincial, lo que suele contribuir a distorsionar la realidad) permite comprobar que las provincias de Madrid, Barcelona, Málaga, Alicante, Baleares, Murcia, Castellón, Gerona, Valencia y Almería son las diez provincias con mayor número absoluto de residentes extranjeros.

Un análisis pormenorizado señala diferencias significativas entre unas provincias y otras si se atiende al tipo de residencia en España. Para residir en España se debe obtener, o bien el permiso de residencia general o bien el permiso de residencia

comunitario (que es el que obtienen los miembros de la Unión Europea o los que están emparentados con alguien que sí lo es). El permiso de residencia general es para el resto, a los que se aplica propiamente la ley de extranjería. Asimismo, los hijos nacidos en España de residentes extranjeros adquieren automáticamente el permiso del que sea titular uno de sus progenitores, sin que sea necesario solicitar visado.

Por otra parte, los residentes bajo el régimen general son en su mayoría "residentes económicamente activos", que logran obtener un puesto de trabajo (ocupados) o lo buscan activamente (parados). Esta población extranjera suele ser la que se tiene en la cabeza cuando se habla de inmigrantes, es decir, la que viene a España desde sociedades menos desarrolladas en busca de trabajo y mejores condiciones vitales y que representa sólo algo más de la mitad del total de extranjeros residentes en nuestro país.

Cuando en lugar de la provincia se toma en consideración la comunidad autónoma, puede observarse que las cinco con mayor número absoluto de extranjeros, tanto en total como en régimen general o comunitario, son Cataluña, Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y Canarias.

Por ello, cuando se mencionan las comunidades autónomas con mayor número de inmigrantes (Cataluña, Madrid, Andalucía, Comunidad Valenciana y Baleares) no se falta a la verdad en sentido estricto, pues son las 5 que tienen más extranjeros residentes en términos absolutos en las tres clasificaciones (total, régimen general y comunitario) aunque ha de tenerse en cuenta que de esas cinco sólo Madrid y Cataluña tienen más extranjeros en régimen general que en comunitario, mientras que en Baleares, Andalucía y Comunidad Valenciana predominan los acogidos al régimen comunitario.

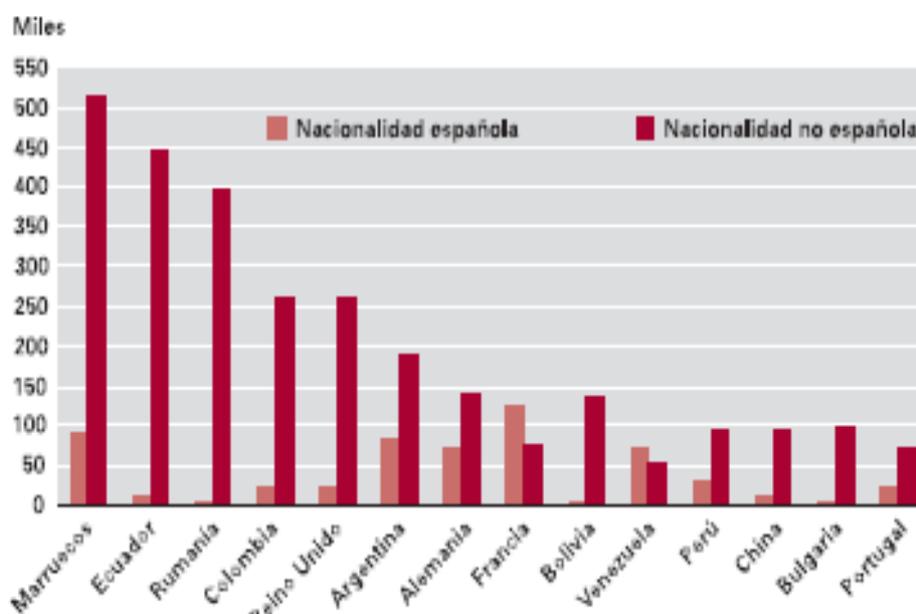
En cuanto a la procedencia, la clasificación más adecuada y pertinente para nuestra investigación es la siguiente: árabes (Magreb o Norte de África y Oriente Medio), Latinoamérica, China, África Subsahariana, Europa del Este y Filipinas. Es evidente el predominio de emigrantes árabes, muy mayoritariamente marroquíes, y sólo en

segundo lugar los latinoamericanos, lo que pone de manifiesto la importancia de los flujos migratorios, puesto que la población latinoamericana total es muy superior a la de todos los países árabes juntos.

3.3. Población inmigrante en España

Desde el año 2000, España ha presentado una de las mayores tasas de inmigración del mundo (de tres a cuatro veces mayor que la tasa media de Estados Unidos, ocho veces más que la francesa y sólo superada en términos relativos en el continente europeo por Chipre y Andorra) y ha sido, tras EEUU, el segundo país del planeta que más inmigrantes ha recibido en números absolutos. En los cinco años posteriores, la población extranjera se había multiplicado por cuatro, asentándose en el país casi tres millones de nuevos habitantes. Según el Padrón del 2006¹, el 8,7% de los residentes en España era de nacionalidad extranjera.

Gráfico 3.1. Origen de la población no nacida en España. 2006

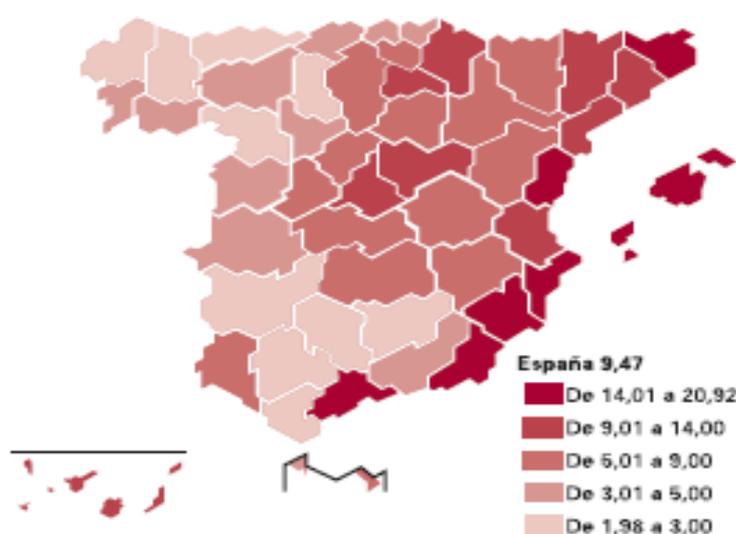


Fuente: Anuario estadístico. 2007. INE

¹ Padrón Municipal. 2006. INE

La inmigración en España es muy variada y está dominada por la procedente de áreas culturalmente cercanas, mientras que la inmigración desde países musulmanes es reducida. En España, la mayoría de los inmigrantes provienen de Iberoamérica (el 36,21% del total de extranjeros afincados en España, según el censo INE 2006); les siguen después los procedentes de la UE-27 (34,45%) y del norte de África (14,83%). A gran distancia se encuentran los extranjeros provenientes de la Europa no comunitaria (4,40%), el África subsahariana (4,12%), el Extremo Oriente (2,72%), el Subcontinente indio (1,67%), América del Norte (0,66%) y Filipinas (0,48%).

Gráfico 3.2. Porcentaje de población extranjera por provincias. 2007.



Fuente: Anuario estadístico. 2007. INE

La población extranjera se suele concentrar en las zonas de mayor dinamismo económico del país y, por tanto, con mayor necesidad de mano de obra. Así, las zonas de España con mayor proporción de inmigrantes son Madrid y su área de influencia, el arco mediterráneo y las islas.

En el caso de los inmigrantes comunitarios, muchos buscan el poder disfrutar de un clima más suave que el de sus países de origen; de esta manera, los residentes de la UE se suelen concentrar en las costas de Levante, Andalucía, Baleares y Canarias. Por el contrario, las regiones con menor proporción de inmigrantes en el 2005 son Extremadura (2,3% frente al 8,46% nacional), Asturias (2,5%), Galicia (2,5%), País Vasco (3,4%), Castilla y León (3,6%) y Cantabria (3,7%). Hay que señalar que el 44,81% de todos los inmigrantes censados en España se reparten entre tan sólo tres provincias (Madrid, Barcelona y Alicante).

Tabla 3.1. Número de inmigrantes por procedencia geográfica. 2007

	Total			Española			No española		
	Ambos	Varones	Mujeres	Ambos	Varones	Mujeres	Ambos	Varones	Mujeres
	sexos			sexos			sexos		
TOTAL	44.708.964	22.100.466	22.608.498	40.564.798	19.884.997	20.679.801	4.144.166	2.215.469	1.928.697
EUROPA	41.679.426	20.496.560	21.183.866	40.027.856	19.633.900	20.393.956	1.651.571	861.660	789.911
Unión Europea	40.939.942	20.110.892	20.829.050	39.860.078	19.599.874	20.360.204	979.864	511.018	468.846
Alemania	208.933	104.142	104.791	70.360	34.274	36.086	138.573	69.868	68.706
Austria	7.704	3.726	3.978	921	336	586	6.783	3.391	3.392
Bélgica	42.469	21.289	21.170	15.030	7.338	7.692	27.439	13.961	13.478
Chipre	259	145	114	67	31	36	192	114	78
Dinamarca	9.975	4.900	5.075	865	325	540	9.110	4.575	4.535
Eslavaquia	4.428	2.046	2.382	86	34	52	4.342	2.012	2.330
Eslovenia	617	296	321	46	18	27	572	278	294
España	39.871.342	19.567.710	20.303.632	39.683.051	19.470.508	20.212.543	188.291	97.202	91.089
Estonia	788	345	443	38	20	18	750	325	425
Finlandia	9.866	4.416	5.449	655	212	443	9.210	4.204	5.006
Francoia	199.364	96.727	103.637	124.759	58.480	66.279	74.605	37.247	37.358
Grecia	2.877	1.783	1.094	475	250	225	2.402	1.533	959
Hungría	3.862	1.657	2.205	415	173	242	3.447	1.484	1.963
Irlanda	11.496	5.890	5.605	801	281	520	10.694	5.609	5.085
Italia	60.176	37.431	22.744	5.261	2.552	2.709	54.914	34.879	20.035
Letonia	1.741	751	990	61	23	38	1.680	728	952
Lituania	15.200	7.956	7.244	84	36	48	15.116	7.921	7.196
Luxemburgo	1.336	641	695	764	345	419	572	296	276
Malta	201	96	105	44	12	32	157	84	73
Países Bajos	42.146	21.556	20.590	7.502	3.410	4.092	34.644	18.146	16.498
Polonia	44.339	22.924	21.415	1.048	450	598	43.291	22.474	20.817
Portugal	93.767	52.777	40.990	22.365	9.884	12.481	71.402	42.893	28.509
Reino Unido	283.667	142.360	141.307	22.551	9.750	12.801	261.116	132.610	128.506
República Checa	5.654	2.278	3.376	349	131	218	5.305	2.147	3.158
Suecia	17.738	8.040	9.698	2.481	1.003	1.478	15.257	7.037	8.220
Países europeos no comunitarios	739.484	384.668	354.816	67.777	34.026	33.751	671.707	350.642	321.056
Armenia	9.186	5.199	3.987	148	73	75	9.038	5.126	3.912
Bosnia-Herzegovina	1.896	1.042	853	224	119	105	1.771	923	848
Bulgaria	100.763	55.394	45.369	1.680	920	760	99.083	54.474	44.609
Georgia	6.321	3.982	2.339	134	63	71	6.187	3.919	2.268
Moldavia	11.034	6.261	4.773	57	29	28	10.977	6.232	4.745
Noruega	14.037	6.983	7.054	596	250	346	13.442	6.733	6.709
Rumania	397.270	212.534	184.736	3.192	1.628	1.564	394.078	210.906	183.172
Rusia	47.515	17.404	30.111	7.007	3.667	3.340	40.508	13.737	26.771
Serbia y Montenegro	4.160	2.201	1.959	525	236	289	3.635	1.965	1.670
Suiza	62.632	31.233	31.399	47.104	23.459	23.645	15.528	7.774	7.754
Ucrania	69.359	34.612	34.747	2.067	1.076	991	67.302	33.536	33.756
Resto de países de Europa	15.212	7.823	7.389	5.064	2.506	2.558	10.158	5.317	4.841
ÁFRICA	842.884	563.391	279.503	116.934	60.140	56.794	725.960	503.251	222.709
Angola	3.698	2.076	1.622	492	231	261	3.206	1.845	1.351
Argelia	52.159	37.954	14.205	5.400	2.716	2.684	46.759	35.238	11.521
Cabo Verde	3.611	1.572	2.039	874	386	489	2.737	1.187	1.550
Camerún	3.956	2.512	1.443	321	158	163	3.634	2.354	1.280
Egipto	3.634	2.734	900	815	533	282	2.819	2.201	618
Gambia	13.627	11.019	2.608	511	436	76	13.116	10.584	2.532
Ghana	13.133	11.613	1.520	202	136	67	12.931	11.478	1.453
Guinea	9.901	6.932	2.969	1.799	827	972	8.102	6.105	1.997
Guinea Ecuatorial	19.456	7.632	11.824	7.058	3.168	3.890	12.398	4.464	7.934
Guinea-Bisáu	5.274	4.457	817	155	117	38	5.119	4.340	779
Liberia	1.167	833	334	268	149	119	899	684	215
Mali	14.487	13.727	770	87	50	37	14.410	13.677	733
Marruecos	605.961	393.436	212.525	92.964	47.628	45.326	513.007	345.808	167.199
Mauritania	9.308	7.691	1.617	344	238	106	8.964	7.453	1.511
Nigeria	29.802	18.554	11.248	409	292	117	29.393	18.262	11.131
Senegal	34.070	28.589	5.481	962	756	166	33.108	27.793	5.315
Resto de países de África	19.641	12.050	7.591	4.293	2.282	2.001	15.358	9.778	5.580

Fuente: Anuario Estadístico 2007. INE

Tabla 3.2. Evolución de la población extranjera en España. 1981-2007

Población extranjera en España		
Año	Extranjeros censados	% total
1981	198.042	0,52%
1986	241.971	0,63%
1991	360.655	0,91%
1996	542.314	1,37%
1998	637.085	1,60%
2000	923.879	2,28%
2001	1.370.657	3,33%
2002	1.977.946	4,73%
2003	2.664.168	6,24%
2004	3.034.326	7,02%
2005	3.730.610	8,46%
2006	4.144.166	9,27%
2007	4.482.568	9,93%

Fuente: para los años 1981, 1986 y 1991, los datos se refieren tan sólo a extranjeros con permiso de residencia a 31 de diciembre y proceden del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, citado en [1] (tomando, para el porcentaje de 1986, la población española de hecho según la estimación intercensal del INE para el 1 de julio [2]). Para los datos de 1996 y posteriores, todos los datos proceden del INE

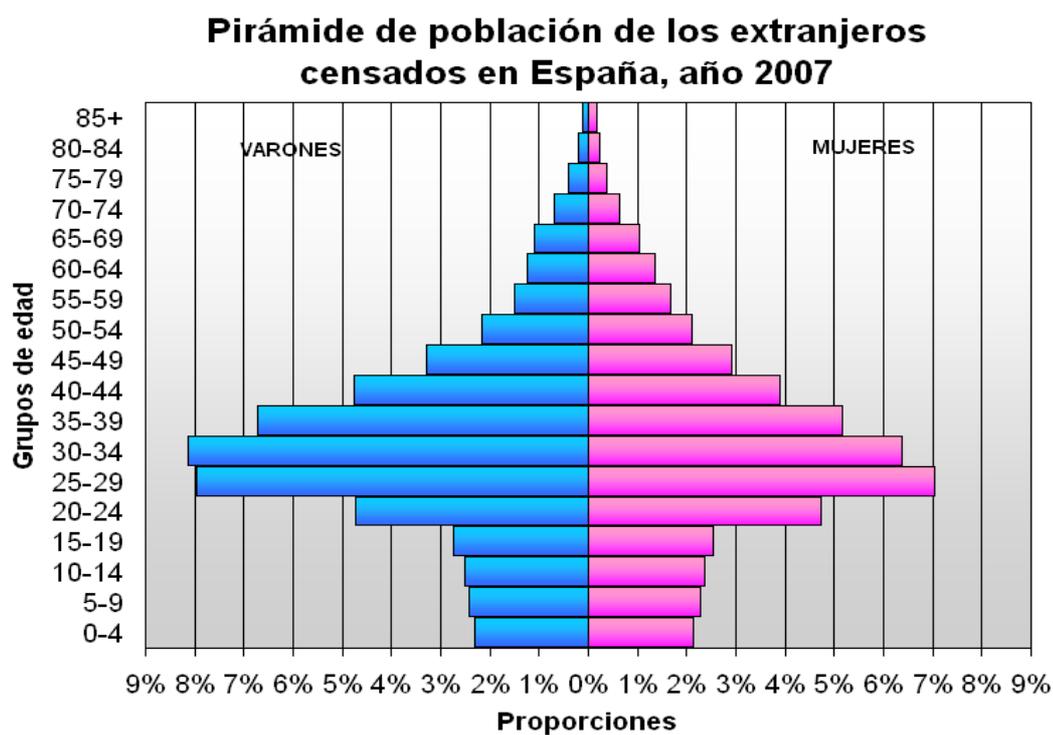
3.4. Distribución de la inmigración por género y edad

En la distribución de los inmigrantes por género podemos comprobar que el tanto por ciento de los hombres es mayor que el de las mujeres. Entre los 30 y 34 años hay más hombres inmigrantes que mujeres inmigrantes. Los hombres inmigrantes representan en ese intervalo de edad el 8% mientras que las mujeres no llegan al 6%. Lo mismo ocurre con la franja de edad que comprende desde los 25 años a los 29.

Esto puede explicarse por los inmigrantes procedentes del Magreb. Los inmigrantes procedentes de esta parte de África suelen ser hombres. Esto es debido a la pauta cultural por la cual son los hombres los que deben marcharse y ganar el sueldo que sustente a la familia mientras que la mujer se queda en casa cuidando de los hijos.

Esta tendencia es diferente en los países latinoamericanos donde las mujeres y los hombres salen por igual de sus países. Las mujeres latinoamericanas copan los empleos en el servicio doméstico mientras que los hombres se emplean en la hostelería y en la construcción.

Gráfico 3.3. Distribución de la población extranjera censada en España, según sexo y edad



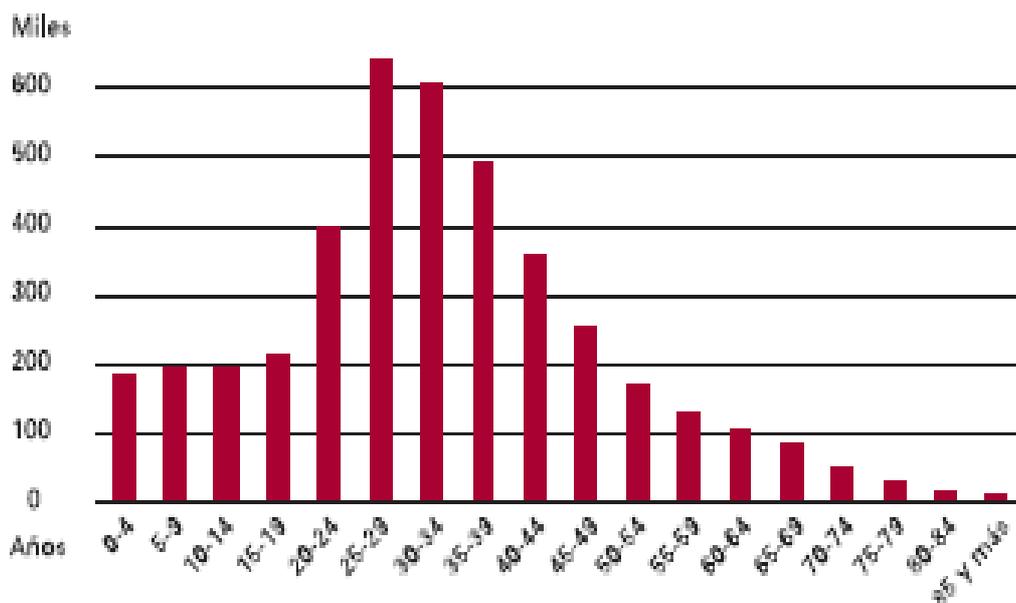
Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Previsión censal para el año 2007.

De acuerdo con el Boletín de Estadísticas Laborales, en el conjunto de la población ocupada en España la distribución por edades es la siguiente: el 9,4% de los ocupados está entre los 16 y los 24 años, el 7,9 % está entre los 25 y los 54, y el 11,6% es mayor de 54 años. La distribución por edades de los trabajadores extranjeros es muy diferente, como puede apreciarse en el Gráfico 3.3. La población ocupada inmigrada es notablemente más joven que la población autóctona del país.

La diferencia mayor se produce en el grupo de mayores de 54, cuyo porcentaje en el caso de los extranjeros, en enero de 2007, era el 3,9%, mientras que para el conjunto de la población era del 11,6%. Ello supone que la proporción de jubilados inmigrados tardará bastantes años en acercarse a la proporción de la población autóctona.

Por nacionalidades hay algunas diferencias. Los comunitarios son los que tienen proporciones más parecidas a las del conjunto de la población ocupada, y por detrás de ellos, las más parecidas (aparte de los norteamericanos) son las de los argentinos y cubanos. En cambio, los colectivos de mayor importancia numérica, el ecuatoriano, el marroquí y el rumano, están precisamente entre los que tienen edades más bajas.

Gráfico 3.4. Población extranjera según edad. 2006



Fuente: Anuario Estadístico 2007. INE

3.5. Las tasas de actividad, de ocupación y de desempleo

Para estudiar las tasas de actividad, de ocupación y de desempleo recurrimos a las estadísticas de la EPA. En la tabla 3.3 tenemos las tasas de actividad de los últimos cinco años, tanto para el conjunto de la población como para la población extranjera. Vemos que la población extranjera tiene una tasa 19 puntos por encima (a finales de 2006) de la que tiene el conjunto de la población. Y si nos referimos sólo a los extranjeros no comunitarios, su tasa de actividad está casi 23 puntos por encima de la media.

La evolución que ha tenido la tasa de actividad de los extranjeros ha sido hacia un ligero aumento, pero la que en realidad ha aumentado es la de las mujeres, que estaba muy por debajo de la de los hombres (como ocurre en la población autóctona) y ha ido acortando distancias.

**Tabla 3.3. Evolución de las tasas de actividad en España, según sexo y origen.
2002-2006**

	Total población en España	Población extranjera	Extranjeros de la Unión Europea	Extranjeros de fuera de la UE
	%	%	%	%
Ambos sexos				
4º trimestre 2002	54,3	74,1	59,2	78,0
4º trimestre 2003	55,3	77,1	60,7	80,3
4º trimestre 2004	56,1	77,0	62,9	79,8
4º trimestre 2005	57,7	73,8	51,2	78,5
4º trimestre 2006	58,6	77,6	58,3	81,3
Hombres				
4º trimestre 2002	67,0	87,2	71,4	91,3
4º trimestre 2003	67,5	88,9	71,6	92,5
4º trimestre 2004	67,7	87,4	69,3	91,0
4º trimestre 2005	68,9	83,3	61,5	87,7
4º trimestre 2006	69,0	86,2	67,8	90,3
Mujeres				
4º trimestre 2002	42,3	61,6	46,7	65,2
4º trimestre 2003	43,9	65,1	49,0	68,1
4º trimestre 2004	45,1	66,7	56,4	68,6
4º trimestre 2005	46,9	64,7	43,1	69,2
4º trimestre 2006	48,6	70,0	47,5	72,8

Fuente: Pajares, Miguel. *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007 Análisis de datos de España y Cataluña. Observatorio Permanente de la Inmigración*

**Tabla 3.4. Evolución de las tasas de ocupación en España, según sexo y origen.
2002-2006**

	Total población en España	Población extranjera	Extranjeros de la Unión Europea	Extranjeros de fuera de la UE
	%	%	%	%
Ambos sexos				
4º trimestre 2002	48,1	63,5	51,6	66,6
4º trimestre 2003	49,2	65,7	55,2	67,8
4º trimestre 2004	50,2	67,2	57,3	69,1
4º trimestre 2005	52,7	66,3	46,8	70,3
4º trimestre 2006	53,7	68,3	52,5	71,5
Hombres				
4º trimestre 2002	61,5	75,7	61,9	79,3
4º trimestre 2003	62,0	77,8	66,5	80,2
4º trimestre 2004	62,6	78,8	64,8	81,6
4º trimestre 2005	64,4	76,5	56,6	80,4
4º trimestre 2006	64,8	78,6	62,6	82,2
Mujeres				
4º trimestre 2002	35,5	51,8	41,0	54,5
4º trimestre 2003	37,1	53,5	43,3	55,5
4º trimestre 2004	38,6	55,5	49,4	56,7
4º trimestre 2005	41,5	56,4	37,8	60,3
4º trimestre 2006	43,0	57,9	41,0	60,9

Fuente: Pajares, Miguel. *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007 Análisis de datos de España y Cataluña. Observatorio Permanente de la Inmigración*

En 2006 la tasa de ocupación de los extranjeros ha crecido en 2 puntos porcentuales. Ha sido mayor el crecimiento para los extranjeros comunitarios, pero también ha crecido, en algo más de un punto, para los no comunitarios. Ello es importante porque indica que, a pesar de que sigue llegando inmigración, el mercado laboral continúa absorbiendo este incremento del porcentaje de ocupados.

Tabla 3.5. Evolución de las tasas de paro en España, según sexo. 2003-2006

		Ambos sexos	Hombres	Mujeres	
Total población en España	4º trim. 2003	11,2	8,2	15,6	
	4º trim. 2004	10,4	7,6	14,4	
	4º trim. 2005	8,7	6,6	11,6	
	4º trim. 2006	8,3	6,1	11,4	
Población extranjera	4º trim. 2003	14,7	12,5	17,8	
	4º trim. 2004	12,8	9,8	16,7	
	4º trim. 2005	10,2	8,2	12,8	
	4º trim. 2006	12,0	8,8	16,1	
Población extranjera por orígenes	Unión Europea	4º trim. 2003	9,1	7,2	11,8
		4º trim. 2004	8,9	6,4	12,3
		4º trim. 2005	8,5	7,9	12,3
		4º trim. 2006	10,0	7,6	13,7
	Resto de Europa	4º trim. 2003	13,2	10,2	17,2
		4º trim. 2004	12,1	10,1	14,8
		4º trim. 2005	9,6	7,9	11,7
		4º trim. 2006	10,3	6,5	14,4
	Latinoamérica	4º trim. 2003	13,8	10,9	16,4
		4º trim. 2004	11,6	6,8	16,5
		4º trim. 2005	9,2	6,2	11,8
		4º trim. 2006	11,4	8,9	13,8
Resto del Mundo	4º trim. 2003	21,5	18,6	31,3	
	4º trim. 2004	19,2	16,7	26,5	
	4º trim. 2005	14,2	12,3	20,6	
	4º trim. 2006	16,2	10,9	32,4	

Fuente: Pajares, Miguel. *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007 Análisis de datos de España y Cataluña. Observatorio Permanente de la Inmigración*

Quienes más sufren el desempleo son los que se agrupan en el epígrafe «resto del mundo», cuyo principal grupo son los marroquíes, y muy particularmente las mujeres de ese grupo. Vemos la evolución que ha tenido el desempleo en los últimos 4 años y apreciamos que la tasa de paro del conjunto de la población ha bajado en 3 puntos, casi igual que ha bajado la de los extranjeros. Podemos observar también que la que más ha bajado es la que aparece como «resto del mundo», que era la más alta.

3.6. Trabajadores por cuenta propia y trabajadores por cuenta ajena

La distribución de los trabajadores por cuenta ajena y cuenta propia, para el conjunto de la población ocupada en España, es del 81,7% y 18,3% respectivamente. Para los trabajadores extranjeros esa distribución, como otros aspectos que estamos tratando, es diferente, aumentando la proporción de los que trabajan por cuenta ajena.

En la tabla 3.6 podemos ver esas proporciones según la nacionalidad. El colectivo chino tiene un porcentaje de trabajadores por cuenta propia que está, no sólo por encima del de las demás nacionalidades, sino también muy por encima del que tiene el conjunto de la población. Los comunitarios también tienen un porcentaje superior al del conjunto, y de los colectivos no comunitarios, después del chino, el que destaca en porcentaje de trabajadores por cuenta propia es el argentino.

Tabla 3.6. Extranjeros con alta laboral en la Seguridad Social en España, según origen y dependencia laboral (destacando los 13 países con mayor número de residentes). 2007

	CUENTA AJENA		CUENTA PROPIA	
	Número	%	Número	%
Unión Europea	293.079	77,3	85.942	22,7
Resto de Europa	260.030	89,8	29.548	10,2
Bulgaria	42.647	90,6	4.448	9,4
Rumania	158.701	90,3	17.116	9,7
Ucrania	35.260	89,0	4.344	11,0
África	362.197	94,1	22.694	5,9
Argelia	19.521	95,0	1.018	5,0
Marruecos	257.101	94,0	16.396	6,0
Latinoamérica	676.160	91,2	65.054	8,8
Argentina	49.953	86,4	7.851	13,6
Bolivia	41.210	89,4	4.879	10,6
Colombia	128.719	89,8	14.592	10,2
Cuba	21.442	91,5	1.997	8,5
Ecuador	257.880	92,9	19.794	7,1
Perú	67.838	95,0	3.548	5,0
R. Dominicana	28.506	93,4	1.999	6,6
Norteamérica	4.985	73,3	1.816	26,7
Asia	98.050	79,7	25.047	20,3
China	41.474	70,1	17.669	29,9
Oceanía	867	83,7	169	16,3
Total trabajadores extranjeros en España	1.699.179	88,0	231.081	12,0
Total trabajadores en España	15.326.642	81,7	3.430.416	18,3

Fuente: Pajares, Miguel. *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007 Análisis de datos de España y Cataluña. Observatorio Permanente de la Inmigración*

En el extremo opuesto, quienes tienen menores porcentajes son los africanos y algunos colectivos latinoamericanos, especialmente los peruanos y los dominicanos. Precisamente, son los colectivos de inmigración más antigua los que están aportando porcentajes menores en cuenta propia (con excepción del chino), lo cual resulta algo contradictorio. Esto tiene relación con los efectos del proceso de regularización de 2005.

Los colectivos que más se beneficiaron proporcionalmente de tal proceso, los de inmigración más reciente, son los que vieron aumentar más su proporción de trabajadores por cuenta propia, debido a la importancia que tuvo el servicio doméstico en las solicitudes de regularización.

Las proporciones que aparecen en la tabla 3.6 no nos informan del todo sobre la diferencia entre inmigrantes y autóctonos en el porcentaje de trabajadores por cuenta propia, ya que muchas mujeres inmigradas están como empleadas de hogar en la modalidad de trabajo por cuenta propia (ellas mismas cotizan a la Seguridad Social, en lugar de hacerlo el empleador). Ello supone que una parte de los extranjeros que figuran como por cuenta propia lo que tienen, en realidad, es una modalidad de trabajo asalariado que queda desfigurada por las especiales características que tiene el régimen especial de empleados de hogar de la Seguridad Social.

Por esta razón, hemos separado hombres y mujeres, y señalado los datos y porcentajes de cuenta ajena y cuenta propia en cada caso. En la tabla 3.7 se observa que las mujeres tienen porcentajes notablemente más altos que los hombres en cuenta propia. Hay algunos colectivos, como el chino o el argentino, en los que los porcentajes de cuenta propia, tanto en mujeres como en hombres, son altos y la diferencia entre ambos sexos no es significativa. Pero al observar otros colectivos, como el ecuatoriano (mujeres: 11,2% en cuenta propia; hombres: 3,1%), el boliviano (mujeres: 17,6% en cuenta propia; hombres: 2,5%) o el rumano (mujeres: 17,7% en cuenta propia; hombres: 4,4%), la conclusión inmediata es que lo que hace crecer el porcentaje de cuenta propia es el servicio doméstico.

De modo que lo que en realidad tenemos es una diferencia, aún mayor de la que dicen las estadísticas, entre la proporción de trabajadores por cuenta propia del conjunto de la población ocupada y la de los ocupados extranjeros. Aunque hay muchas personas inmigradas que montan negocios propios y ello es muy visible en nuestras ciudades, la tasa de asalarización de los extranjeros sigue siendo mucho más alta que la de los nativos.

Tabla 3.7. Extranjeros con alta laboral en la Seguridad Social en España, según sexo, origen y dependencia laboral. 2007

	MUJERES				HOMBRES			
	Cta. Ajena		Cta. Propia		Cta. Ajena		Cta. Propia	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
Unión Europea	113.909	81,5	25.925	18,5	179.170	74,9	60.017	25,1
Resto de Europa	101.418	82,5	21.497	17,5	158.612	95,2	8.051	4,8
Bulgaria	15.181	83,4	3.016	16,6	27.466	95,0	1.432	5,0
Rumania	58.105	82,3	12.508	17,7	100.596	95,6	4.608	4,4
Ucrania	15.470	80,9	3.661	19,1	19.790	96,7	683	3,3
África	61.726	91,2	5.945	8,8	300.471	94,7	16.749	5,3
Argelia	1.789	89,7	206	10,3	17.732	95,6	812	4,4
Marruecos	46.495	92,0	4.048	8,0	210.606	94,5	12.348	5,5
Latinoamérica	329.423	87,8	45.969	12,2	346.737	94,8	19.085	5,2
Argentina	21.098	85,4	3.607	14,6	28.855	87,2	4.244	12,8
Bolivia	20.338	82,4	4.334	17,6	20.872	97,5	545	2,5
Colombia	67.437	86,0	11.022	14,0	61.282	94,5	3.570	5,5
Cuba	10.123	91,4	951	8,6	11.319	91,5	1.046	8,5
Ecuador	122.155	88,8	15.408	11,2	135.725	96,9	4.386	3,1
Perú	31.691	93,6	2.152	6,4	36.147	96,3	1.396	3,7
R. Dominicana	16.317	91,2	1.573	8,8	12.189	96,6	426	3,4
Norteamérica	2.344	75,9	744	24,1	2.641	71,1	1.072	28,9
Asia	29.187	76,0	9.214	24,0	68.863	81,3	15.833	18,7
China	15.718	68,0	7.381	32,0	25.756	71,5	10.288	28,5
Oceanía	234	82,4	50	17,6	633	84,2	119	15,8
Total	639.588	85,4	109.600	14,6	1.059.591	89,7	121.481	10,3

Fuente: Pajares, Miguel. *Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007 Análisis de datos de España y Cataluña. Observatorio Permanente de la Inmigración*

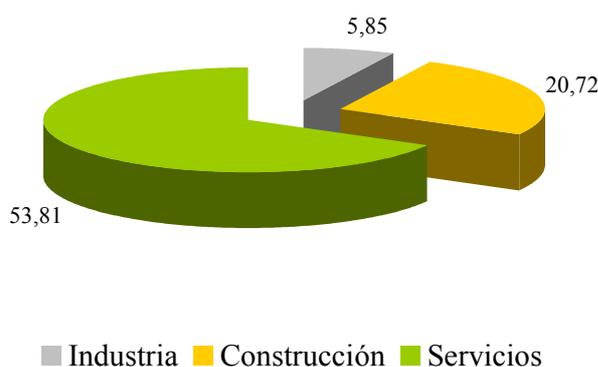
3.7. Distribución de la población inmigrante por sectores de actividad

El número de afiliados a la Seguridad Social superaba en 2006 los 19 millones de personas, siendo un 4,2% de ellos extranjeros. Como se puede ver el Gráfico 3.5., la

mayor parte de las autorizaciones de trabajo concedidas a estos inmigrantes fueron para el sector servicios (53,8%), seguidas del sector de la construcción (20,7%).

Los datos de distribución por sectores de las autorizaciones concedidas a los extranjeros es muy parecida a la del total de los afiliados; de manera general, los trabajadores se concentran en el sector servicios (63,7%), pero a diferencia de los extranjeros, la totalidad se reparte más entre la construcción y la industria (12,2% y 13,6% respectivamente).

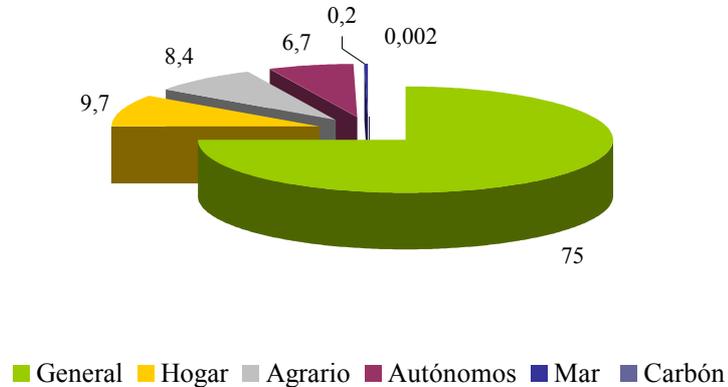
Gráfico 3.5. Autorizaciones de trabajo concedidas a extranjeros, según el sector de actividad. 2006



Fuente: INE. Anuario de Estadísticas laborales y de Asuntos Sociales. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. 2006.

La mayor parte de los extranjeros afiliados a la Seguridad Social son no comunitarios. En 2006, de un total de 827.130 afiliados, 191.611 (20%) eran comunitarios, y 665.809 (80%) no comunitarios. Para finales de 2007 el número de afiliados aumentó en casi 500.000 extranjeros no comunitarios. La mayor parte de estos trabajadores (75%) pertenecen al régimen general de la Seguridad Social, seguido del régimen de hogar y el agrario, siendo estos de 9,7% y 8,4% respectivamente. Sólo el 6,7% de ellos están afiliados al régimen de autónomos. (Gráfico 3.6)

Gráfico 3.6. Distribución de los trabajadores extranjeros no comunitarios, según regímenes de la Seguridad Social. 2007

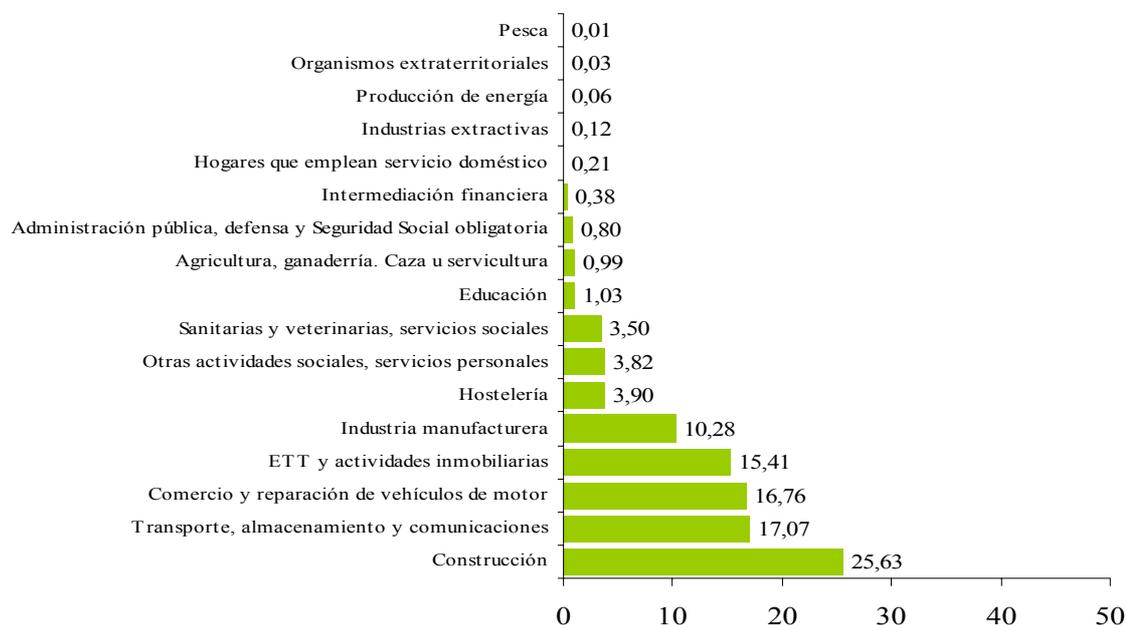


Fuente: Secretaría de Estado de Inmigración y de la Seguridad Social.

Con los últimos datos del 2007 podemos observar que la mayor parte de los trabajadores extranjeros no comunitarios, afiliados tanto al régimen general como al de autónomos, desarrollan su labor en el sector de la construcción (uno de cada cuatro).

Se da también una significativa concentración en los sectores relacionados con el comercio y las comunicaciones, ambos con un 17% de estos trabajadores trabajadores.

Gráfico 3.7. Distribución de los trabajadores extranjeros no comunitarios, tanto en régimen general como autónomos, según sector de actividad. 2007



Fuente: Secretaría de Estado de Inmigración y de la Seguridad Social.

Según una noticia publicada en el periódico El País (viernes 29 de febrero de 2008), los expertos piensan que el crecimiento que ha experimentado España en la última década está muy ligado a la inmigración; sin los extranjeros, sectores como la construcción, la hostelería o el cuidado de personas sufrirían un descalabro tremendo.

Miguel Pajares, miembro del Grupo de Investigación sobre exclusión y control social, de la Universidad de Barcelona, pone como ejemplo de esta situación el sector de la construcción; opina que sería imposible encontrar tantos trabajadores españoles que pudieran sustituir a los 600.000 extranjeros que se encuentran en este sector. *“Aunque aumentaran los salarios sería imposible cubrir los puestos”*. También destaca el impacto en el sector industrial ya que la formación profesional está desprestigiada y no hay jóvenes españoles con conocimiento técnicos (soldadores, especialistas en la industria del automóvil,...).

Entre los sectores afectados también se encontraría la hostelería y el trabajo doméstico. Según el catedrático de economía aplicada de la Universidad de Barcelona, Josep Oliver, una de las grandes consecuencias que tendría la desaparición de la mano de obra inmigrante sería el retroceso de la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Explica que los servicios de atención a niños y mayores se paralizarían y alguien tendría que abandonar el mercado de trabajo para cuidar a esas personas. Oliver también opina que este impacto llegaría a alcanzar al sector público porque cada vez hay más médico o enfermeras extranjeros.

4. MARCO LEGAL EN ESPAÑA (2000-2007)

4.1. Leyes de inmigración

La Ley de Extranjería es el nombre con el que se conoce la Ley Orgánica 4/2000 sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España y su Integración Social, modificada por las LO 8/2000 y 14/2003. Es la norma española que regula la entrada y estancia de los extranjeros extracomunitarios en el territorio español, así como los derechos y libertades que se les reconocen. Su actual reglamento de desarrollo fue aprobado por el Real Decreto 2393/2004, de 30 de diciembre.

4.1.1. Evolución de la normativa española de extranjería

La primera ley que se redactó fue la Ley Orgánica 7/1985 sobre Derechos y Libertades de los extranjeros. Las deficiencias de la Ley y la transformación del fenómeno migratorio en España a finales de los años 1980 y en los años 1990 mostraron la necesidad de una nueva ley adaptada a las circunstancias.

La reforma se produjo finalmente por la Ley Orgánica 4/2000. Esta Ley supuso un cambio importante, al introducir políticas de integración, ampliar los derechos de los inmigrantes y establecer un principio general de igualdad con los españoles.

El Reglamento de la nueva Ley de Extranjería fue adoptado por Real Decreto 864/2001 en sustitución del anterior, de 1996. Trece de sus artículos fueron anulados por el Tribunal Supremo en su sentencia de 20 de marzo de 2003, por violación del principio de legalidad. En ese mismo año 2003, en que se dictó la sentencia, la Ley fue reformada dos veces. La primera, por la LO 11/2003 que afectó fundamentalmente a la expulsión y estableció la conmutación de penas de prisión de hasta seis años por la expulsión. La segunda, por la LO 14/2003 que incorporó con rango de Ley Orgánica muchos de los preceptos del Reglamento anulados por el Tribunal Supremo. Además, la reforma pretendía adaptar la norma a los cambios en el fenómeno migratorio, incorporar instrumentos que permitieran una regulación de los flujos migratorios mejor y más sencilla e introducir las decisiones tomadas en el seno de la Unión Europea en

los años anteriores. El actual Reglamento fue aprobado por Real Decreto 2393/2004 en atención a lo previsto en la Disposición Final 3ª de la LO 14/2003.

4.1.2. *Derechos y libertades*

La regla general en relación con los derechos de los extranjeros se establece en el artículo 3 de la Ley, que establece que ejercerán los derechos reconocidos en la Constitución española en los términos establecidos en la Ley de Extranjería y los tratados internacionales, interpretados de acuerdo con la Declaración Universal de los Derechos Humanos y otros tratados vigentes sobre derechos humanos. Si no existiera norma específica, se entenderá que los extranjeros ejercen sus derechos en condiciones de igualdad con los españoles.

La doctrina del Tribunal Constitucional ha delimitado progresivamente tres grupos de derechos en cuanto al alcance de su reconocimiento a los extranjeros.

- Existen derechos que corresponden a extranjeros y españoles en idénticos términos, porque su respeto es esencial para la dignidad humana. Es el caso del derecho a la vida y a la integridad física y moral, a la intimidad personal y familiar, a la libertad ideológica, religiosa y de culto o la tutela judicial efectiva, entre otros. En este sentido, la Ley reconoce una serie de derechos a todos los extranjeros independientemente de su situación administrativa, como el derecho a la documentación, que es también un deber; el derecho de asistencia sanitaria de urgencia, plena a inscritos en el padrón municipal, los menores y las embarazadas durante el embarazo, parto y posparto; también reconoce los derechos de acceso a la enseñanza obligatoria, a los servicios sociales básicos, la tutela judicial efectiva y la asistencia jurídica gratuita.
- En relación con un segundo grupo de derechos, el legislador puede, dentro del respeto a un contenido mínimo garantizado por la Constitución, establecer condicionamientos adicionales al ejercicio por parte de extranjeros. Este condicionamiento se plasma en la exigencia de estar en situación administrativa regular para poder ejercer los derechos. Los derechos de libre circulación, reunión y

manifestación, asociación, al trabajo y la Seguridad Social, de sindicación y de huelga se reconocen a los extranjeros que estén en situación legal de estancia o residencia. Los derechos a la educación no obligatoria, ayudas en materia de vivienda e intimidad y reagrupación familiar se reconocen sólo a los extranjeros residentes.

- La titularidad y ejercicio del tercer grupo de derechos está exclusivamente reservado a los españoles: se trata de los derechos políticos. Se exceptúa el sufragio activo y pasivo en las elecciones municipales, donde podrá concederse el derecho por tratado o por ley atendiendo a criterios de reciprocidad.

También cabe ordenar los derechos reconocidos por el régimen general de la Ley de Extranjería en cuatro grandes grupos:

- Derechos de la esfera personal, como el derecho y deber de documentación, el derecho de libre circulación, a la educación y a la reagrupación familiar.
- Derechos políticos, fundamentalmente el derecho de participación en los asuntos públicos.
- Derechos del ámbito económico y social, como las libertades de reunión, manifestación y asociación, o el derecho de ayudas en materia de vivienda y el de transferencia de fondos.
- Derechos del ámbito laboral: derecho al trabajo, a la protección social y los derechos colectivos laborales, como los derechos de sindicación y huelga.

4.1.3. Situaciones administrativas de los extranjeros

De acuerdo con el artículo 29, los extranjeros pueden encontrarse en situación de estancia o residencia. La estancia, con carácter general, tiene una duración máxima de tres meses, salvo supuestos excepcionales de prórroga y el régimen especial aplicable a los estudiantes. La residencia puede ser temporal o, pasados cinco años

ininterrumpidos bajo dicha situación, devenir permanente. A estas dos situaciones administrativas debe añadirse la de tránsito.

Tránsito

El tránsito no conlleva la voluntad de permanecer en el territorio español. Se distingue entre tránsito territorial, situación en la que se encuentran los extranjeros autorizados para desplazarse por el espacio Schengen desde un tercer Estado hasta otro que los admita, y tránsito aeroportuario, en el que se permite permanecer en la zona de tránsito internacional de un aeropuerto, durante escalas o enlaces de vuelos, sin acceder al territorio español. Con carácter general, salvo que esté prevista la no exigencia, es necesario el visado para ambas clases de tránsito.

Estancia

Se halla en situación de estancia el extranjero que, sin ser titular de un permiso de residencia, está autorizado para permanecer en España durante un máximo de tres meses en un período de seis. La estancia se corresponde con una breve permanencia por motivos turísticos, de negocios o visita a familiares, entre otros. La estancia se autoriza a través del correspondiente visado de estancia, salvo que el extranjero sea nacional de uno de los Estados a los que no se le exige.

Los supuestos de estancia amparada por visado tienen una duración máxima de tres meses en un plazo de seis. Puede prorrogarse la solicitud del interesado si el visado tenía una duración menor de tres meses y hasta ese límite, siempre que se acrediten razones que justifiquen la prórroga. Los supuestos no amparados por visado duran también tres meses en un plazo de seis, y pueden prorrogarse hasta los seis meses pero sólo por circunstancias excepcionales.

La ley denomina también como de estancia el régimen especial de los estudiantes, cuya permanencia puede ser mucho más prolongada.

Residencia

La residencia es la permanencia en territorio español por un tiempo superior a noventa días. Puede ser temporal (hasta cinco años) o permanente.

Residencia temporal

La residencia temporal tiene una duración mínima de noventa días y máxima de cinco años. La autorización se concede a través una autorización administrativa otorgada en el marco de un procedimiento administrativo complejo, que concluye con la concesión del visado, salvo en los supuestos de residencia por circunstancias excepcionales.

El acto de autorización puede tener un contenido diverso, en función de la clase de residencia de que se trate. Existen diferentes supuestos de residencia temporal, cada uno de los cuales tiene diferentes presupuestos y condiciones, y que se regulan en el artículo 31 de la Ley y 35 a 70 del Reglamento.

- Sin realizar actividades lucrativas (arts. 35 a 37) se solicita personalmente por el extranjero ante la administración española en el exterior, siendo necesario acreditar que se dispone de medios de vida suficientes.
- En virtud de reagrupación familiar (arts. 38 a 44) se solicita personalmente por el extranjero reagrupante ante la administración española. Deberá aportar la documentación que demuestre los vínculos familiares con los extranjeros reagrupados, así como una vivienda adecuada y medios suficientes para mantenerlos. Concedida la autorización, el reagrupado debe solicitar el visado ante la administración española en el país del que sea nacional, que vuelve a examinar el cumplimiento de los requisitos.
- En supuestos excepcionales (arts. 45 a 47), que comprenden razones de protección internacional, razones humanitarias, de colaboración con la justicia o los diferentes supuestos de arraigo. La autorización de residencia por razones de arraigo podrá concederse a quien demuestre la permanencia en situación irregular de manera continuada durante tres años junto con su integración en España (arraigo social) o

la existencia de vínculos familiares con otros extranjeros residentes (arraigo familiar), o la permanencia durante dos años unido a la existencia de relaciones laborales durante al menos un año (arraigo laboral).

- Para el desarrollo de un trabajo por cuenta ajena de duración ilimitada (arts. 48 a 54) la solicitud inicial se realizará por el empresario interesado, ante la administración española. La oferta deberá ser compatible con la situación nacional de empleo, lo que significa que los nacionales españoles o comunitarios tienen preferencia para ocupar el puesto ofertado. No están sujetos a esta obligación los extranjeros que cumplan uno de los requisitos establecidos en el artículo 40 de la Ley, ni los nacionales de Perú o Chile, en virtud de determinados convenios internacionales.
- Para el desarrollo de un trabajo por cuenta ajena de duración limitada temporalmente (arts. 55 a 57)
- Para el desarrollo de un trabajo por cuenta propia (arts. 58 a 62): la solicitud se presenta por el extranjero ante la oficina consular correspondiente. Debe acreditar el cumplimiento de los requisitos que la legislación española exige a los nacionales para desempeñar la actividad que se planea realizar, así como la suficiencia de la inversión y la previsión de que el ejercicio de la actividad producirá recursos económicos suficientes para el mantenimiento de la actividad y el sustento del interesado, desde el primer año.
- Para el desarrollo de un trabajo en el marco de prestaciones transnacionales de servicios (arts. 63 a 67)
- Para el desarrollo de un trabajo por aquellas personas exentas de la autorización de trabajo (arts. 68 a 70)

Residencia permanente

La autorización de residencia permanente faculta al extranjero para residir en España indefinidamente. Lleva también aparejado el permiso para trabajar en igualdad de condiciones con los españoles. La categoría está promovida desde el ámbito comunitario europeo, a través de la Directiva 2003/109/CE del Consejo, de 25 de noviembre.

Con carácter general, están habilitados para solicitar la residencia permanente los extranjeros que hayan residido legal y continuamente durante cinco años. Existen además una serie de supuestos específicos en los que puede concederse la autorización de residencia permanente:

- Los extranjeros residentes que tengan derecho a la prestación de una pensión contributiva de jubilación por parte de la Seguridad Social española, o de una pensión por incapacidad permanente absoluta o gran invalidez.
- Los nacidos en España que acrediten haber residido legalmente en España durante los tres años inmediatamente anteriores a la mayoría de edad.
- Los extranjeros que hayan estado bajo la tutela de una entidad pública española durante los cinco años anteriores a la mayoría de edad.
- Los españoles de origen que hayan perdido la nacionalidad española.
- Los apátridas o refugiados reconocidos por España y que se encuentren en territorio español.
- Los extranjeros que hayan contribuido de forma notoria al progreso económico, científico o cultural de España, o a la proyección de España en el exterior. La autorización en este caso se concederá por el Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, previo informe del Ministro del Interior.

Régimen especial de estudiantes

Tiene la consideración de estudiante el extranjero cuyo motivo único o principal de entrada en España sea el cursar o ampliar estudios, o realizar trabajos de investigación o formación no remunerados, en centros públicos o privados reconocidos. Los estudiantes no podrán realizar actividades lucrativas, salvo aquellas para las que se les autorice expresamente, que deberán ser compatibles con los estudios y no tener como objeto obtener recursos necesarios para la estancia.

El tratamiento jurídico de la situación de los estudiantes extranjeros ha sido objeto de sucesivos cambios. En la Ley de extranjería de 1985 se hacía referencia a una situación de permanencia. Posteriormente, la Ley 4/2000 originaria la calificó como de residencia; pero la reforma por Ley 8/2000 introdujo el término *estancia*, que se consolidó en la última reforma, por Ley 13/2003. No obstante, la Directiva 2004/114/CE del Consejo de 13 de diciembre dispone que al estudiante extranjero se le expedirá un "permiso de residencia", lo que presumiblemente replanteará la discusión y obligará a una nueva modificación.

En la actualidad la situación de los estudiantes es de estancia, si bien se trata de un régimen de estancia singular, ya que no está sometido al límite general de noventa días. Uno de los principales motivos es evitar la adquisición de la nacionalidad española a través de la residencia, dada la facilidad de acceder a territorio español con un visado de estudiante. Entendiendo que los conceptos civil y administrativo de residencia son los mismos, la calificación de la situación del estudiante como de estancia impide el acceso a la nacionalidad. La duración de la autorización de estancia es la del curso o investigación, con un máximo de un año, renovable siempre que el estudiante acredite el aprovechamiento académico. La autorización se concede mediante el visado, que suma así a su función de facultar para la entrada en España la de permitir la presencia en territorio nacional. La solicitud debe presentarse por el estudiante en la oficina consular de su país de origen o, si se trata de un menor, por sus padres, tutores o un representante debidamente acreditado. Debe acreditarse la admisión en un centro docente o científico, público o privado, oficialmente reconocido, además de la tenencia

de medios económicos suficientes para costearse los estudios, estancia y regreso al país de origen.

A grandes rasgos la evolución de la Ley de extranjería es la siguiente:

- Ley 18/1990: la reforma del Código civil en el acceso a la nacionalidad española;
- 1991, 2000, 2001 y 2005: 4 regularizaciones extraordinarias;
- 1993: el inicio de la política de "contingentes";
- 1996: la reforma del Reglamento de la Ley de Extranjería de 1985
- Ley Orgánica 4/2000: la aprobación de una nueva Ley de Extranjería;
- Ley Orgánica 8/2000: la modificación de la anterior ley.
- El RD 2393/2004: la aprobación del Reglamento de Extranjería.
- Actualmente, el RD 2393/2004 por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Extranjería detalla el sistema legal para cubrir empleos con trabajadores extranjeros.

4.2. Normativa laboral

Un extranjero que desee insertarse en el mercado de trabajo español debe tramitar un permiso de residencia y trabajo en España. Existen tres vías para conseguir estas autorizaciones: a) el Régimen General; b) el sistema de contingencia anual, y c) las regularizaciones extraordinarias. El Régimen General es la vía por la que los inmigrantes, de manera regular, pueden acceder al mercado laboral previa obtención del permiso de residencia y trabajo.

El contingente anual hace referencia a la demanda de mano de obra que debe gestionar el Gobierno español en otros países que a partir de la previsión sobre el número de puestos de trabajo generados por la economía no se cubren por la población española. Por último, las regularizaciones extraordinarias son medidas utilizadas por el Gobierno como solución de urgencia ante la existencia de un gran número de inmigrantes irregulares.

Los inmigrantes no comunitarios que deseen establecerse por cuenta propia en España necesitan una autorización específica para iniciar su actividad. Esta autorización les otorga la situación legal de residencia temporal y permiso de trabajo por cuenta propia por un año; debe ser renovada según los plazos establecidos por la normativa vigente en ese momento. Los trámites para conseguir esta autorización serán diferentes según la situación personal de la persona inmigrada. Los casos más frecuentes atienden a los siguientes supuestos:

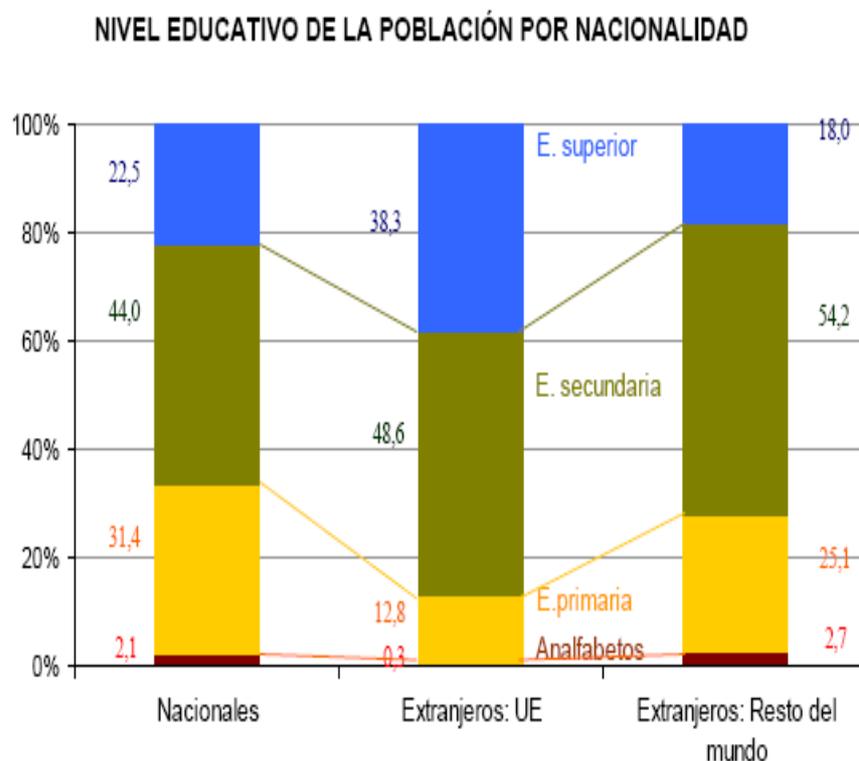
1. Inmigrantes que desean solicitar un permiso para iniciar una actividad por cuenta propia en España desde su país de origen.
2. Extranjeros que desean establecerse como autónomos una vez en España pero se encuentran en situación irregular.
3. Residentes y trabajadores legales por cuenta ajena que quieren modificar su autorización de trabajo y residencia a cuenta propia.

5. FORMACIÓN ACADÉMICA DEL COLECTIVO DE INMIGRANTES EN ESPAÑA

El nivel educativo es una variable muy importante a la hora de contextualizar el fenómeno de la inmigración y sus consecuencias. Tanto para la población autóctona como para la población inmigrante, el nivel educativo establece en gran medida la accesibilidad al mercado laboral y a ciertos puestos de trabajo, sin embargo, en el caso de la población inmigrante, esta variable es más determinante dado que puede conllevar una mayor integración en la sociedad de acogida.

En la Tabla 5.1, presentada a continuación, se observa que hay diferencias significativas entre la población autóctona, los extranjeros comunitarios y los no comunitarios en torno al nivel de educación.

Tabla 5.1. Distribución de la población, según nacionalidad y nivel educativo. 2006



Fuente: Oficina económica del Presidente del Gobierno. 2006

En el análisis del nivel educativo de la población autóctona se constata que hay un 22,5% de población con titulación superior mientras que la población extranjera comunitaria posee casi el doble de titulados superiores, un 38,5%. La población extranjera no comunitaria con estudios superiores se sitúa en un 18%, por debajo de la población autóctona y a más de la mitad de porcentaje de la población extranjera comunitaria.

En cuanto a la educación secundaria, se puede observar que la población autóctona con esta clase de estudios se sitúa en el 44% mientras que las poblaciones de extranjeros comunitarios y no comunitarios residentes en España se sitúan en un 48,6% y un 54,2%, respectivamente. Por último, el nivel de educación primaria en la población autóctona se sitúa en un 31,4% del total mientras que en los extranjeros comunitarios es de un 12,8%. Entre los extranjeros no comunitarios, la población que únicamente poseen estudios primarios es de un 25,1%.

El hecho de que la proporción de población extranjera comunitaria presente en los niveles educativos de secundaria y primaria sea más baja en comparación con la correspondiente a los extranjeros no comunitarios es debido a su mayor concentración en las fases superiores del itinerario educativo. Este fenómeno se repite para la población autóctona, aunque de forma más atenuada.

El grado de analfabetismo entre los extranjeros comunitarios residentes en España es casi inexistente (0,3%) mientras que entre los extranjeros no comunitarios es de 2,7 %, y entre la población autóctona del país es 2,35%.

6. REPERCUSIÓN ECONÓMICA DE LA INMIGRACIÓN

Los estudios sociales acerca de la situación laboral de los trabajadores inmigrantes en España se concentraron, tradicionalmente, en la inserción de estos en el mercado de trabajo como asalariados. Las investigaciones no consideraban las iniciativas emprendedoras de la población extranjera no comunitaria y su incorporación al ámbito laboral como empresarios y trabajadores autónomos.

Conforme los denominados “negocios étnicos” se fueron insertando al tejido productivo de manera sostenida, la incorporación de los inmigrantes extranjeros como trabajadores autónomos en España fue ganando terreno en la indagación social.

Esta nueva generación de negocios comienza a proliferar durante la década de los noventa, en primer orden, en barrios con una marcada concentración de población extranjera (Lavapiés, Vallecas y Usera en Madrid, el Raval en Barcelona o Russafa en Valencia). Ya entrado el nuevo siglo se hacen presentes en muchos otros barrios y ciudades de todo el país. Recientes investigaciones², revelaron un aumento significativo de los negocios y las empresas de inmigrantes, destacando una fuerte presencia en los campos de la construcción y los servicios.

En la actualidad, este fenómeno se encuentra en plena expansión desarrollándose en cada vez más sectores de la economía.

La mayor presencia de inmigrantes trae como correlato una significativa modificación del contexto laboral, económico, social y cultural en toda la geografía española, esta nueva realidad (de mayor presencia de negocios regentados por personas de origen extranjero) va conformando un nuevo entramado social en donde la interacción entre la población autóctona y la inmigrante es cada vez más intensa, más viva.

² Ver Beltrán, J., Oso, L. y Rivas, N. (coordinadores) (2006): “Empresariado étnico en España”. Madrid, Fundació CIDOB / Observatorio Permanente de la Inmigración. Y ver también García Ballesteros, A. y Sanz Berzal, B. Economía e Innovación Tecnológica.

Ahora bien, ¿Cuáles son las particularidades de las iniciativas emprendedoras del colectivo inmigrante? La llamada “iniciativa étnica empresarial” o “ethnic entrepreneurship”, según aportes de otras latitudes (Canadá, EE.UU., Australia, Alemania, Reino Unido, etc.), está caracterizada, en primer lugar, por el trabajo por cuenta propia o autoempleo y se manifiesta en la pretensión de permanencia en el país receptor como así también en el deseo de generar riqueza y empleo para otros inmigrantes y para la población autóctona. Esta generación de recursos impacta positivamente en la población nativa, de manera tal que existen en diversos países legislaciones donde la categoría de inmigrante inversor, emprendedor o por cuenta propia contempla un trato diferencial (por ejemplo en Canadá, la Business Class Immigration).

En el presente trabajo vamos a denominar “negocio étnico” a todos aquellos negocios que se encuentran a cargo de inmigrantes provenientes de países no comunitarios y de países incorporados en la Unión Europea en la última ampliación, sin importar el sector específico en donde se desempeñen³.

Estos negocios se desarrollan principalmente en sectores que la población autónoma evalúa como críticos, de difícil acceso y/o poco rentables. Estos “nichos” de mercado, muchas veces eficientemente gerenciados, han sido considerados como anómalos, emparentados con situaciones sociales y económicas periféricas y al filo de la legalidad para poder subsistir. Dicha creencia ha sido criticada dado que no explicaría el crecimiento ni el dinamismo que adquieren esta masa de negocios en toda Europa en general y en España en particular.

El fenómeno del desarrollo de los trabajadores por cuenta propia y de los negocios regentados por inmigrantes está influenciado por múltiples factores. No es el mero deseo de ascender socialmente lo que provoca este proceso, en tal sentido, no puede dejarse a un lado del análisis la influencia de las transformaciones del sistema productivo. Nos referimos a la búsqueda de salidas laborales a situaciones de

³ Para una mayor aproximación al término “étnico” en lo que a negocios regentados por inmigrantes se refiere ver las aportaciones de Cavalcanti, L. (2007) “Negocios étnicos. Importación y repercusiones de una categoría”, E. Santamaría (ed.), *Los retos epistemológicos de las migraciones transnacionales*, Barcelona, Ed. Antrophos.

desempleo, a crisis de sectores económicos que emplean mano de obra intensiva, a nuevas demandas económicas que generan la incorporación de diferentes culturas, etc.

De la misma forma, hay que reparar en como aspectos legales, como la incorporación de derechos a emprendedores, provocan incentivos a la hora de generar el esfuerzo de emprender un negocio autónomo.

Por otra parte, resulta importante aclarar que el amplio espectro de iniciativas empresariales llevadas a cabo por parte de los inmigrantes incluye, acorde con la heterogeneidad de colectivo, actividades no estrictamente comerciales como ser: organizaciones no gubernamentales, asociaciones culturales, empresas de servicios a domicilio, asesorías y consultoras, servicios profesionales liberales, etc.

Este tipo de emprendimientos son menos perceptibles que los comercios que producen modificaciones en las fisonomías de los espacios urbanos, pero no por ello su potencial económico es menor. Por el contrario, a menudo la rentabilidad y el prestigio social que proporcionan son superiores al de los emprendimientos exclusivamente comerciales. Ello es posible, en algunos casos, gracias a que se valen de las ventajas tecnológicas y de la posibilidad de comenzar y mantener iniciativas empresariales sin tener que instalar un local únicamente destinado a ese fin⁴.

Por otro lado, determinados segmentos de la sociedad alertan de los riesgos de que los inmigrantes desplacen a los trabajadores nacionales de sus puestos de trabajo, provocando una reducción salarial, y se invoca como argumento sólido para justificar una actitud de rechazo a la inmigración.

Sin embargo, dicha reflexión no está avalada por la evidencia empírica. Por ello, llegado a este punto hay que preguntarse: ¿Cuál es el impacto de la inmigración sobre el paro y el nivel salarial?.

⁴ Solé, C.; Parella, S. (2005): *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Catalunya*, Barcelona, Fundació CIDOB.

Según un estudio reciente del Banco de España: La inmigración se ha traducido en un incremento de la tasa de empleo de la economía española, dado que no se encuentran efectos negativos significativos sobre las posibilidades de empleo de la población nacional. Otra consecuencia es que los salarios de los trabajadores nacionales se podrían ver afectados por el incremento de la oferta laboral, siendo más intenso este efecto sobre aquellos trabajadores con niveles de cualificación o experiencia laboral más reducida.

Además, un reciente estudio elaborado en Francia por el Commissariat General du Plan concluye que los empleos y los salarios de los nativos no se ven apenas afectados por la entrada de nuevos inmigrantes. En el caso particular de España, plantearse los efectos de la inmigración exige precisar el grado de complementariedad o de sustitución entre la mano de obra inmigrante.

Actualmente la especialización y división del trabajo se basa sobre todo en el grado de cualificación de la mano de obra, que establece a menudo serias fronteras entre distintas categorías de trabajadores. Tales fronteras significan que los trabajadores no son perfectamente intercambiables entre sí, ni si quiera la oferta de trabajo es homogénea y que, por tanto, no podemos hablar genéricamente de un mercado de trabajo en el que se observe una competencia entre todos los trabajadores por los puestos disponibles, sino de un mercado segmentado o dual.

Según Friedberg et Hunt (1995): “Las consecuencias de un cambio en la estructura de la oferta de mano de obra depende del grado de complementariedad o de sustitución entre la mano de obra inmigrante. Los inmigrantes pueden disminuir los costes de los factores cuando son perfectamente sustituibles y tienen un efecto ambiguo sobre los factores imperfectamente sustituibles”.

Como se puede observar, la comprensión cabal de este proceso económico-social de los emprendedores inmigrantes abre todo un cúmulo de variables interrelacionadas en las cuales es necesario detenerse, indagar y problematizar para poder lograr los objetivos del presente trabajo de investigación.

6.1. Análisis del consumo

La repercusión económica de las migraciones internacionales ha tenido un crecimiento espectacular. Así, en el ejercicio 2002, según el Banco Mundial, los trabajadores extranjeros realizaron transferencias por valor de 66 mil millones de euros. Lo que les sitúa en segundo lugar, detrás de las inversiones directas extranjeras (118 millones de euros) entre todos los flujos monetarios.

España no es ajena a este fenómeno económico. Los salarios de los inmigrantes ascienden a 18 mil millones de euros anuales y, según datos del Banco de España, enviaron 3,4 mil millones de euros a sus países de origen. El volumen de remesas tramitadas por inmigrantes se ha incrementado en una tasa acumulada del 25%. Se espera que los envíos superen los 5 mil millones de euros en 2007.

6.2. Aportaciones al PIB

La economía española creció en la última década un 2,6% anual de media gracias a la aportación de los inmigrantes. Sin su contribución, el Producto Interior Bruto (PIB) hubiera caído un 0,6%, según asegura un estudio que ha hecho público la entidad financiera Caixa Catalunya (Agosto 2006).

Aunque el peso de los inmigrantes es mayor en España que en otros países de su entorno, la misma tendencia se registra en el resto de países Europa. Si restaran la contribución de los no nacionales sufrirían importantes caídas en su economía. Sólo tres países habrían experimentado un crecimiento del PIB en la última década sin la aportación extranjera: Francia, Irlanda y Finlandia.

La importancia del trabajo de los inmigrantes en el crecimiento económico de Europa varía en función de los países, oscilando entre los 4,8 puntos de Irlanda (en los que el avance del PIB per cápita pasaría del 5,9% anual al 1,1% sin la inmigración) y los 1,3 puntos de Francia (desde un 1,6% real a un 0,3% sin inmigrantes). La gran mayoría de países europeos registrarían caídas de su producto por habitante si se resta la contribución de los inmigrantes. Los descensos más llamativos son los de Alemania e

Italia (-1,5% y -1,2% anual respectivamente), Suecia (-0,8%) y España, Portugal y Grecia (todos con un -0,6%). Los únicos países que mantendrían tasas de avance positivas del PIB per cápita cuando se excluye el impacto de la inmigración son Irlanda (1,1%), Finlandia (0,2%) y Francia (0,3%).

6.2.1. Crecimiento demográfico

La inmigración ha tenido además una importante incidencia en el crecimiento demográfico europeo entre 1995 y 2005, con un incremento de 11,9 millones de personas inmigradas (76%) sobre los 15,7 millones en los que se ha incrementado la población de la UE-15.

Este avance se ha manifestado sobre todo en Alemania (191,2%) e Italia (117,5%), al contrarrestar los descensos registrados por la población nativa. En el caso de España, los inmigrantes explican un 78,6% del crecimiento demográfico, situándose en niveles próximos a la media del área euro (79,4%).

España ocupó el primer puesto en términos de crecimiento de población inmigrante entre 1995 y 2005 con una tasa de avance del 8,4% frente al 3,5% del área del euro y el 3,7% de la UE-15. Gracias a este hecho, España lideró el crecimiento demográfico de los países europeos en la década 1995-2005, con un avance de la población del 10,7%, únicamente superado por Irlanda (14,8%), y a considerable distancia de la media del área del euro (4,4%) y la UE-15 (4,8%).

6.2.2. Crecimiento del PIB debido a la inmigración

Por otra parte, el informe sobre “Inmigración y economía española” (1996-2006) de la Presidencia del Gobierno afirma que el 30% del crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) en la última década se debe a la inmigración, porcentaje que se eleva al 50% si se tienen en cuenta sólo los últimos cinco años. Así, en el último lustro, del 3,1% del crecimiento anual, el 1,6% lo explica la inmigración.

Si nos comparamos con otros países, España ocupa el cuarto puesto en el ranking europeo de PIB real per cápita en el periodo 1995-2005.

Tabla 6.1. Crecimiento medio anual del PIB, según país. 1994-2005

Crecimiento medio anual del PIB real

Impacto de la inmigración sobre el aumento del PIB per cápita. 1995-2005

	PIB real per cápita	PIB per cápita *sin inmigrantes
Irlanda	5,87	1,07
Grecia	3,42	-0,62
Suecia	2,51	-0,77
España	2,60	-0,64
Finlandia	3,18	0,16
Alemania	1,28	-1,52
R. Unido	2,39	-0,15
Portugal	1,80	-0,63
Italia	1,01	-1,17
Austria	1,83	-0,34
Dinamarca	1,74	-0,42
Holanda	1,95	-0,21
Bélgica	1,77	-0,02
Francia	1,61	0,34
Área €	1,67	-0,25
UE-15	1,79	-0,23

* Para España corresponde el periodo de 1995-2005.

Para el resto de Europa corresponde 1994-2005

FUENTE: C. Cataluña

Uno de los factores fundamentales de la aportación positiva de los inmigrantes fue su peso en la creación de puestos de trabajo, ya que ocuparon más de la mitad de los 2,63 millones de nuevos empleos creados entre 2001 y 2005, de forma que en 2005 la tasa de actividad de los inmigrantes fue 10,8 puntos porcentuales superior a la de los nativos (79% frente al 68,2%).

El informe advierte también que la entrada de trabajadores extranjeros en España ha sido compatible con el descenso de la tasa de paro nacional, con lo que los inmigrantes no sólo no han creado paro, sino que han creado empleo neto. En este sentido, tenemos

la esperanza de alcanzar el objetivo de Lisboa de conseguir una tasa de empleo del 70%, porcentaje que ya alcanza la población inmigrante en España.

Estos datos son aún más positivos para la economía si se tiene en cuenta que los extranjeros están, en promedio, más formados que la propia población española. Así, el 72,2% de los inmigrantes no-UE tiene estudios secundarios y superiores, mientras que esto ocurre solamente con el 66,5% de los españoles. Sin embargo, estas proporciones no se dan en los tramos de edad más bajos de los trabajadores, por lo que se tienen que acometerse reformas en el terreno de la formación profesional.

Todas estas cuestiones contrastan, según el informe, con el hecho de que los sueldos que reciben los trabajadores extranjeros son un 30% inferiores a los de la población española. Por tanto la inmigración ha presionado a la baja el salario real.

Por otra parte, la población inmigrante ha tenido un impacto positivo sobre la renta per cápita, tanto a través del porcentaje de población en edad de trabajar como sobre la tasa de empleo de la economía en la última década.

Sin embargo, el proceso de inmigración ha tenido un efecto negativo sobre la productividad del trabajo al reducir la intensidad del capital. Concretamente, la entrada de inmigrantes habría retraído el crecimiento de la productividad del trabajo en 0,1 puntos entre 1996 y 2005, y en 0,2 puntos en los últimos cinco años en promedio.

Conforme crezca el stock de capital con la inversión en equipo, la población inmigrante vaya acumulando conocimientos y formación, y se integre plenamente en el sistema productivo, también la inmigración contribuirá a mejorar la productividad, y, por tanto, la renta per cápita. Ante estas perspectivas, la mejor contribución de los inmigrantes está por venir.

Entre los efectos indirectos positivos que ha proporcionado la entrada de trabajadores inmigrantes en España, el informe sitúa un aumento de la tasa de empleo femenina. Concretamente, más de un tercio de los 12 puntos porcentuales que ha aumentado la

tasa de actividad femenina nativa en la última década está ligado al fenómeno de la inmigración, de forma que este porcentaje se eleva al 50% en los últimos cinco años, especialmente por el aumento del empleo en los servicios domésticos.

Asimismo, la inmigración ha tenido un impacto positivo sobre la tasa de paro estructural (aquella que no depende de los factores cíclicos de la economía) cercano a dos puntos en los últimos diez años.

6.2.3. Aportación a las finanzas públicas

Según el informe sobre “Inmigración y economía española”, mencionado anteriormente, la población inmigrante aportó 23.402 millones de euros a los fondos públicos (2,6% del PIB), lo que supone un 6,6% del total de las aportaciones, pese a representar hasta el 8% de la población.

Por otra parte, los extranjeros generaron un gasto público en 2005 de 18.618 millones de euros (2,1% del PIB), un 5,4% del total del gasto. Así, la aportación neta de la inmigración fue de 4.784 millones de euros, lo que supone un 0,5% del PIB, y el 50% del superavit de las cuentas públicas en 2005.

Sobre esta cuestión, el periódico El País (viernes 29 de febrero de 2008) publica una información resaltando que los inmigrantes aportaron 9.000 millones de euros a la Seguridad Social, lo que equivale a lo que cuestan al Estado 900.000 pensionistas españoles. Añaden que las cotizaciones de los extranjeros suponen un beneficio neto para el Estado de 5.000 millones, y que su trabajo incrementó la renta anual en 623 euros por habitante.

Según esta información, hay 7,5 millones de jubilados españoles frente a los 60.000 extranjeros (comunitarios y no comunitarios). Si se compara la aportación anual de los inmigrantes a las arcas públicas con los gastos que aquéllos generan, el superávit a favor del Estado alcanza los 5.000 millones. Las regiones más dinámicas son las que tienen mayor porcentaje de población extranjera, es decir, Baleares (16%), Madrid (13,1%), Comunidad Valenciana (12,4%), Murcia (12,3%), La Rioja (11,3%), etc.

Del mismo modo, el catedrático de economía aplicada de la Universidad Autónoma de Barcelona, Josep Oliver Alonso, subraya la inevitabilidad de la inmigración argumentando que un país como España a finales de los setenta, que decidió colectivamente no tener tantos hijos, también asumió que tendría inmigración en proporciones notables, en especial si quería crecer económicamente.

6.2.4. El futuro de la inmigración

España aún tiene capacidad para recibir a más trabajadores inmigrantes, si bien esta llegada deberá ser progresiva y ordenada, para lo que sería ideal hacer efectiva una mayor contratación en origen de los inmigrantes. La entrada de 200.000 extranjeros anualmente sería una previsión razonable para asegurar crecimientos de la economía en torno al 3%.

No obstante, esta nueva aportación de capital humano debería ensanchar la pirámide de población en las edades más jóvenes para combatir el fenómeno del envejecimiento, ya que, pese a las aportaciones señaladas, la población inmigrante llegada a España hasta ahora únicamente "amortiguará" el impacto del envejecimiento de la población nativa sobre la economía, lo que servirá únicamente para "retrasar el problema".

En cualquier caso, durante los próximos siete u ocho años, la aportación de los inmigrantes al superávit de las cuentas públicas seguirá creciendo gracias a su contribución neta.

6.3. Emigración y mercado laboral

En ciertas ocasiones ser empresario es la opción que eligen los inmigrantes como respuesta a los obstáculos que encuentran en el mercado de trabajo; también los hay que aprovechan unas estructuras de oportunidades favorables (derivadas del conocimiento privilegiado que los propios inmigrantes tienen de su mercado); o es sencillamente una respuesta a una cultura emprendedora que ya existía en su país y recuperan en España. Sea como fuere, el caso es que los inmigrantes impulsan

empresas de forma creciente aunque se encuentren en uno de los países avanzados en los que todavía no es sencillo.

6.3.1. Por cuenta ajena y autónomos /emprendedores

Como podemos observar en la siguiente Tabla 6.2, la evolución de los extranjeros afiliados en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos de la Seguridad Social entre 1999 y 2006, da cuenta de un incremento en términos absolutos (de 60.606 a 155.501). Sin embargo, la proporción de autónomos respecto del total de afiliados se reduce gradualmente pasando del 18,1% en 1999 a 11,3% en 2006. La explicación a esta disminución se debe fundamentalmente a la incorporación de los flujos migratorios en el Régimen General de la Seguridad Social en mayor ritmo que en el Régimen Especial de Autónomos.

Tabla 6.2. Evolución de los extranjeros afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos en España (1999-2006)

Año	Afiliados al Régimen Especial de Autónomos (media anual)	Porcentaje de Autónomos respecto al total de afiliados a la Seguridad Social
1999	60.606	18,1
2000	66.732	16,6
2001	77.908	14,0
2002	88.047	11,5
2003	99.748	10,8
2004	115.627	11,0
2005	136.977	9,4
2006	155.501	11,3

Fuente: Estadísticas de extranjeros afiliados a la Seguridad Social, 1999-2006. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS).

Otros factores que permiten explicar esta tendencia es que los inmigrantes emprendedores que obtienen la ciudadanía española dejan de figurar en las estadísticas como extranjeros y también el hecho de que trabajadores por cuenta propia podrían estar incluidos en otro régimen de la Seguridad Social dependiendo de su ocupación. También puede considerarse que no todos los inmigrantes propietarios del algún negocio están dados de alta como autónomos.

En síntesis, considerando que distinguir a empresarios extranjeros entre aquellos que estén dados de alta en el Régimen especial de trabajadores autónomos y entre los trabajadores por cuenta propia puede plantear un inconveniente metodológico en el tratamiento de las estadísticas oficiales, nuestra intención es demostrar que la creación y desarrollo de los negocios de inmigrantes evolucionan paralelamente al crecimiento de este grupo de población.

El total de extranjeros que trabajan por cuenta propia en España ascendía a enero de 2006 a un total de 240.956 personas. En este sentido, la Tabla 6.3 permite distinguir como se distribuyen a través de las diferentes comunidades autónomas y según sexo.

Las comunidades autónomas con mayor cantidad de trabajadores extranjeros autónomos son Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana. Entre las tres concentran en torno al 60% del total de trabajadores autónomos. Así pues, podemos afirmar que los negocios de inmigrantes son, en primer lugar un fenómeno principalmente urbano, es decir, vinculado a las grandes aglomeraciones urbanas.

Tabla 6.3. Distribución de los trabajadores extranjeros dados de alta en la Seguridad Social en régimen por cuenta propia, según comunidad autónoma y sexo. 2006

Comunidad Autónoma	Mujeres	Hombres	Total
Madrid	33.855	19.586	53.441
Cataluña	26.192	25.488	51.680
Com. Valenciana	19.815	18.485	38.300
Andalucía	12.523	16.562	29.085
Canarias	6.534	9.646	16.180
Baleares	5.917	7.189	13.106
Murcia	4.072	2.470	6.542
Aragón	3.412	2.546	5.958
País Vasco	2.402	2.712	5.114
Castilla y León	2.287	2.111	4.398
Galicia	2.066	2.257	4.323
Castilla – La Mancha	2.534	1.587	4.121
Navarra	1.352	1.232	2.584
La Rioja	1.051	842	1.893
Asturias	724	692	1.416
Extremadura	493	713	1.206
Cantabria	525	580	1.105
Melilla	85	249	334
Ceuta	38	127	165
No consta	4	1	5
Total	125.881	115.075	240.956

Fuente: Anuario estadístico de inmigración. 2005. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (MTAS).

En relación al sexo hallamos una leve diferencia a favor de las mujeres inmigrantes: mientras que los hombres extranjeros que trabajan por cuenta propia ascienden a 115.075, hay 125.881 mujeres, lo que representa el 52,2% del total de los inmigrantes autónomos. En el caso de la Comunidad de Madrid la distancia entre sexos es la más

importante respecto de las demás comunidades autónomas. Las mujeres autónomas suponen el 63,3% de los casos frente a un 36,7% de los hombres. En Cataluña y Valencia también se mantiene una supremacía femenina.

En resumen, la población inmigrante residente en España ha experimentado una profunda transformación tanto cuantitativa como cualitativamente a partir de la década de los noventa. Desde las características cuantitativas de este fenómeno sin duda destaca el espectacular crecimiento tanto numérico como porcentual de este colectivo. En paralelo, se han diversificado las procedencias, las localizaciones y sus actividades; interesa ahora analizar los proyectos migratorios de los inmigrantes emprendedores y las causas de sus iniciativas empresariales.

Según un informe sobre autoempleo y creación de empresas por parte de los inmigrantes, llevado a cabo por La Caixa, el 54% de los inmigrantes latinoamericanos en España desea crear un negocio propio a medio o largo plazo, ya sea aquí o en sus países de origen, según un estudio de la Fundació Un Sol Món (Immigració i emprendoria; 2007) de la entidad financiera española Caixa Catalunya, que cita datos del Banco Interamericano de Desarrollo.

La Fundación tiene un programa específico de microcréditos y asesoramiento, iniciado en 2001, para aquellos que decidan crear un negocio, mediante el cual ya se han concedido más de 1.100 créditos de los que el 70% han sido para inmigrantes.

- Según los datos aportados por Caixa Catalunya, el 63,70% de estos pequeños negocios sobreviven al cabo de tres años -porcentaje similar al conjunto de empresas creadas en España-, y además cerca del 15% de los beneficiados reconocen que, aún en el caso de que el negocio fracase, después de la concesión del crédito su situación laboral mejora.
- De los créditos concedidos a inmigrantes, prácticamente la mitad corresponde a latinoamericanos, seguidos por los procedentes del sudeste asiático y la población

africana; mientras que, en general, los chinos disponen de redes propias de financiación, según representantes de la Fundación.

- Los créditos otorgados tienen un valor promedio de 9.000 euros (más de 12.400 dólares) y un período de retorno que oscila alrededor de los cuatro años, a un interés del 5%. Según los datos aportados, cerca del 7% de los solicitantes se convierte en moroso.
- Entre los negocios creados destacan los relacionados con el sector del comercio, seguidos de la restauración, empresas de servicio -como transporte- y reparaciones a domicilio.

7. PERFIL DEL INMIGRANTE EMPRENDEDOR Y SUS NEGOCIOS

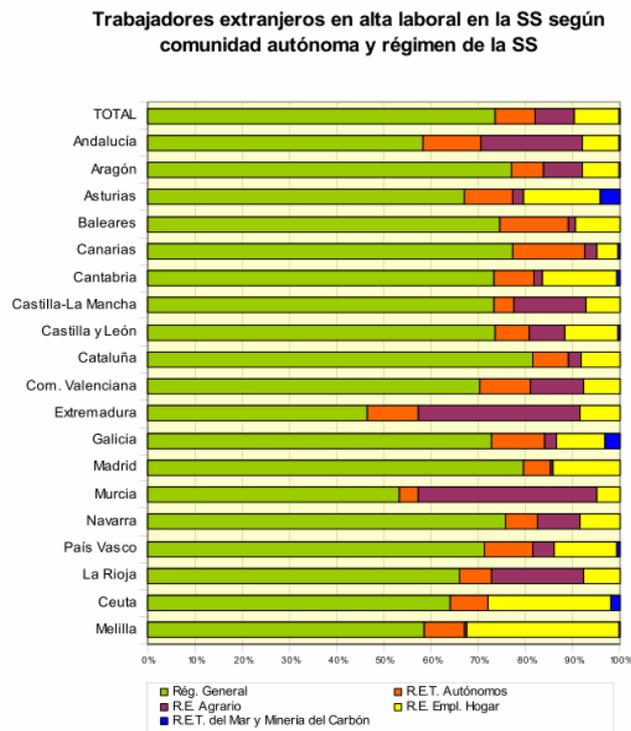
7.1. Regímenes de la Seguridad Social

La mayor parte de los trabajadores extranjeros dados de alta en la Seguridad Social lo hacen en Régimen General, independientemente de la Comunidad Autónoma en la que estén inscritos. Estos extranjeros en Régimen General superan el 75% en Cataluña, Madrid, Canarias, Aragón y Navarra. De igual manera, en Cataluña, La Comunidad Valenciana, Madrid y Andalucía se localizan alrededor de las dos terceras partes (el 65,6 %) de los trabajadores extranjeros en el Régimen Especial de Autónomos.

Por otro lado, los trabajadores dados de alta en el Régimen de Autónomos oscilan entre el 10% y el 16% en comunidades como Canarias, Baleares, Andalucía, Galicia, Comunidad Valenciana, Extremadura, País Vasco y Asturias. En Murcia, Extremadura y Andalucía más del 20 % de los trabajadores extranjeros están integrados en el régimen Especial Agrario; y en Ceuta y Melilla el 26,09% y 32,21 % respectivamente, están dados de alta en Régimen Espacial de Empleados de Hogar.

Por último, cabe destacar que sólo el 3,26 % de los trabajadores extranjeros en Galicia se encuadra en el Régimen Especial de Trabajadores del Mar, y el 2,67 % de los de Asturias en el Régimen Especial de la Minería y el Carbón.

Gráfico 7.1. Distribución de los trabajadores extranjeros dados de alta en la Seguridad Social, según Comunidad Autónoma y Régimen laboral al que pertenecen. 2006

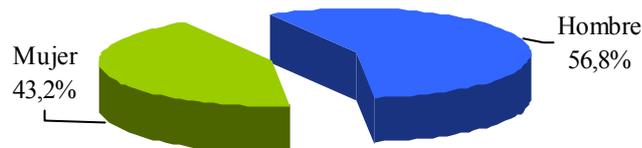


Fuente: Anuario estadístico de inmigración 2006 (MTAS)

7.2. Tipología del inmigrante emprendedor

Un primer rasgo característico en la composición de los recientes flujos migratorios es el incremento del nivel de instrucción y de la formación profesional de los inmigrantes, así como del peso relativo de las mujeres.

Gráfico 7.2. Distribución de los inmigrantes extranjeros, según sexo. 2007.



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007

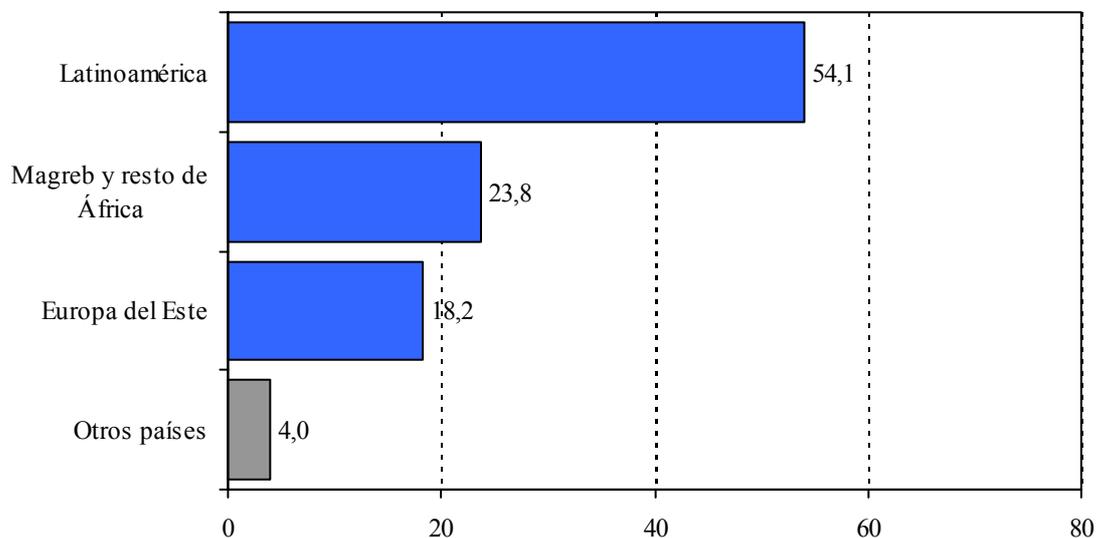
En España la actividad empresarial está asociada más a los hombres que a las mujeres. Sin embargo, pese a que más de la mitad de los inmigrantes (56,8%) que han creado una empresa en España son varones, frente a un 43,2% que pertenecen al género femenino, las inmigrantes emprendedoras han mostrado un rendimiento muy equilibrado, y aunque esta afirmación depende de las distintas nacionalidades, la capacidad emprendedora de la mujer inmigrante es, por lo general, alta.

En tal sentido, es destacado el carácter emprendedor de las mujeres procedentes de países iberoamericanos. Un factor que sin duda las ha ayudado es el idiomático; sin embargo, dicha variable no es explicativa, ya que, por ejemplo, las mujeres de nacionalidad china han logrado desempeñarse con gran dinamismo apoyadas por sus redes sociales. Por el contrario, en el caso marroquí los hombres poseen, casi exclusivamente, la categoría de emprendedores.

Existe una clara diferenciación entre los negocios que llevan adelante los hombres y las mujeres inmigrantes. Mientras que “ellas”, en general separadas o con el apoyo de sus maridos/ hijos, regentan empresas de servicios; los hombres se dedican mayoritariamente a negocios ligados a la elaboración de productos, restaurantes, servicios especializados, etc.

En relación a la procedencia de los emprendedores, más de la mitad vienen de Latinoamérica (54,1%) y, en menor medida, del Magreb, resto de África (23,8%) y Europa del Este (18,2%). Concretando por países, los mayores porcentajes corresponden a Ecuador (17,2%) y Marruecos (14,9%). El resto presentan valores inferiores al 10,0%, si bien cabe destacar Argentina (9,2%), Colombia y Rumania (7,3% en ambos casos).

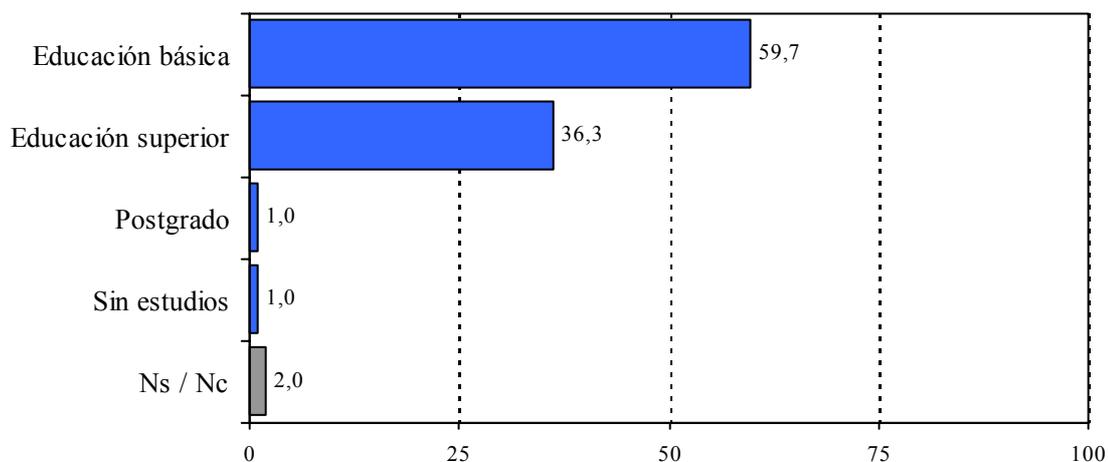
Gráfico 7.3. Distribución del inmigrante emprendedor, según zona de procedencia. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007

Respecto de la formación de estos emprendedores, destaca el hecho de que la mayor parte de los que han decidido crear una empresa en España cuentan con un nivel de formación básica (59,7%), algo más de un tercio (36,3%) tienen estudios superiores, y sólo el 1,0% declara no tener ningún tipo de estudios.

Gráfico 7.4. Distribución de los emprendedores extranjeros, según nivel de estudios. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007

Dentro del análisis por segmentos, se aprecia que entre los procedentes del Magreb y resto de África existen menos personas con estudios superiores (26,4%) en comparación con la población de Europa del Este (38,2%) y latinoamericanos (39,6%).

Tabla 7.1. Distribución de los emprendedores, según nivel de formación, zona de procedencia, género y zona geográfica. 2007

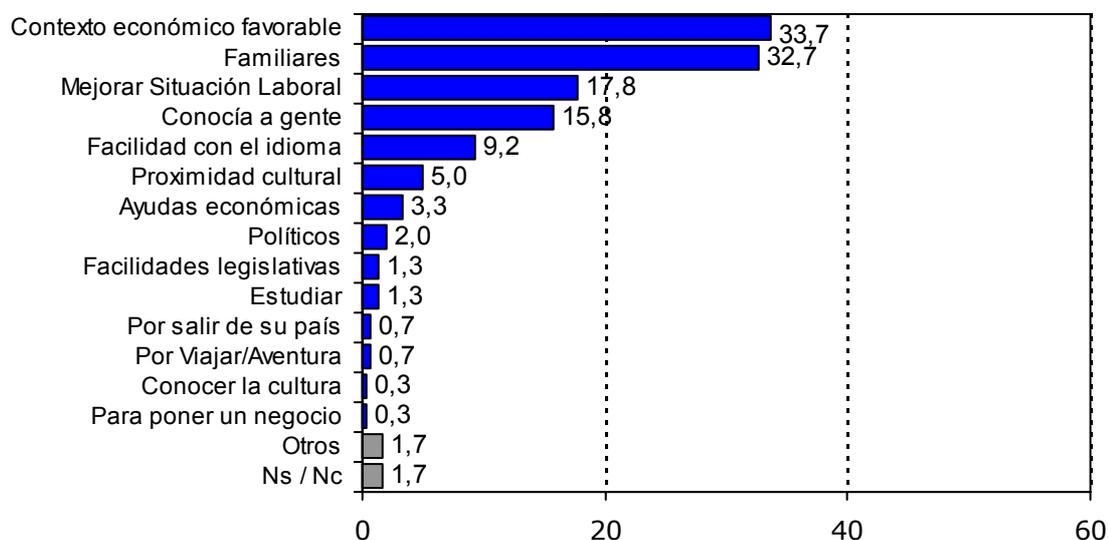
Nivel de formación	ZONA DE PROCEDENCIA			
	Europa del Este	Magreb y Resto de África	Latinoamérica	Otros países
Educación básica	60,0	70,8	54,9	58,3
Educación superior	38,2	26,4	39,6	41,7
Postgrado	0,0	0,0	1,8	0,0
Sin estudios	0,0	1,4	1,2	0,0

Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007

Este hecho complejiza la percepción del trabajador extranjero extracomunitario como alguien escasamente formado, con un bajo nivel cultural y dispuesto a trabajar a cambio de salarios que un autóctono nunca aceptaría.

Por otra parte, según la actividad de las empresas, predominan las personas con estudios básicos, excepto en el sector de la industria. En este caso, más de la mitad (51,7%) cuentan con estudios superiores, y un 3,4% tiene estudios de postgrado.

Estos emprendedores eligieron España para emigrar por dos razones principales: “contexto económico favorable” (33,7%) y “cuestiones familiares” (32,7%). En un segundo nivel, se hace referencia a “mejorar la situación laboral” (17,8%) y al hecho de que ya “conocían a gente” que residía aquí (15,8%). El resto de motivos cuentan con menor relevancia, como pueden ser los que tienen que ver con la “facilidad con el idioma” (9,2%) y la “proximidad cultural” (5,0%). Por último, destacar que sólo hay un caso en el que se haya mencionado como motivo el “poner un negocio”.

Gráfico 7.5. Distribución de los motivos por los que emigraron a España. 2007.

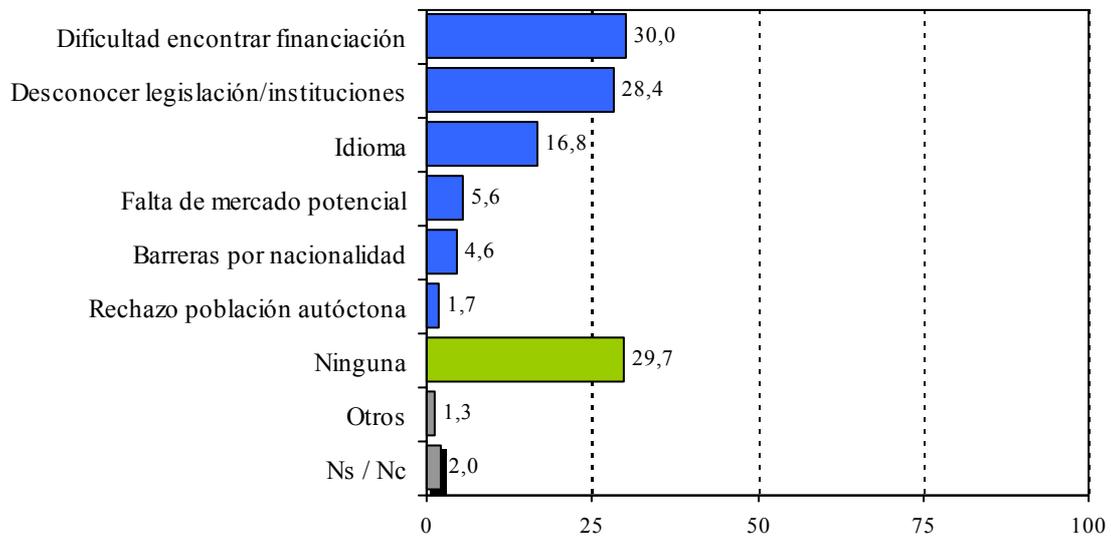
Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.3. El contexto empresarial laboral

7.3.1. *Dificultades a la hora de crear una empresa.*

Las dificultades con las que se han encontrado los inmigrantes para constituir una empresa en España se centran fundamentalmente en dos aspectos: búsqueda de financiación (30,0%) y desconocimiento de la legislación (28,4%). En un segundo nivel aparecen problemas como el idioma (16,8%), la falta de mercado potencial (5,6%) o las barreras por la nacionalidad (4,6%).

En sentido contrario, cerca de tres de cada diez entrevistados (29,7%) señalan que no han tenido *ningún freno a la hora de crear su empresa*.

Gráfico 7.6. Distribución de las dificultades a la hora de crear una empresa. 2007

Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

A partir de un análisis por segmentos, cabe destacar lo siguiente:

- ✓ De acuerdo con la procedencia de los entrevistados, el idioma constituye la principal barrera entre los inmigrantes de Europa del Este (38,2%), así como los procedentes del Magreb y resto de África (37,5%). Sin embargo, entre los latinoamericanos el mayor problema corresponde a la búsqueda de financiación (34,1%).
- ✓ El desconocimiento de la legislación es señalado en segundo lugar por los ciudadanos del Magreb y resto de África (27,8%), así como por los latinoamericanos (27,4%). Sin embargo, este aspecto está más enfatizado entre los provenientes de Europa del Este (30,9%) aunque lo citan en tercer lugar, por detrás de la financiación (32,7%).
- ✓ Con relación al género, las mayores dificultades para las mujeres radican en la búsqueda de financiación (32,1%), mientras que esta dificultad se suma al desconocimiento de la legislación en un 28,5% de los hombres.

- ✓ Por zonas se invierten los resultados, así mientras en Andalucía, Valencia y Murcia es el desconocimiento de la legislación el principal obstáculo (28,5%), en Madrid, Cataluña y País Vasco es la búsqueda de financiación (33,7%).
- ✓ En cuanto a la *ausencia de dificultades* a la hora de crear una empresa, se observan diferencias importantes por zonas: más de un tercio de los inmigrantes emprendedores de Andalucía, Valencia y Murcia señalan que no han tenido ningún problema para la puesta en marcha de su empresa (37,2%). Sin embargo, en Madrid, Cataluña y País Vasco ese porcentaje se reduce hasta el 23,5%.

En este sentido, son los emprendedores latinoamericanos los que presentan el porcentaje más alto en cuanto a la ausencia de obstáculos en su actividad emprendedora en España, mientras que el caso de los procedentes de Europa del Este es justo el contrario.

Entre los aspectos esenciales para poder desarrollar los diversos emprendimientos están los recursos económicos y la financiación del mismo; cuya importancia es más significativa en el inicio de las actividades empresariales.

Los inmigrantes emprendedores señalan que existe una situación de desigualdad respecto a los españoles a la hora de independizarse laboralmente. Plantean que para los inmigrantes rentar una propiedad o acceder a un crédito bancario significa una dificultad mayor que para los ciudadanos europeos. En el primer caso aparece la “desconfianza” y “reticencia” de los dueños de los locales. En el segundo, la percepción de falta de ayudas económicas en forma de préstamos por parte de los bancos para iniciar las actividades de la empresa.

Otra variable a tener en cuenta es el nivel de estudios de los emprendedores, ya que juega un papel importante a la hora de informarse sobre las posibles financiaciones. Los emprendedores con menos nivel educativo, en muchos casos ni siquiera se plantean alcanzar un crédito oficial y, en caso de tener conocimiento de ellos, no se

creen capaces de conseguirlo. También hay que tener en cuenta el temor que genera la posibilidad de endeudarse con una institución financiera.

Por su parte, aquellos que buscan financiación bancaria poseen un nivel de estudios más elevado, cuentan con ciertos conocimientos sobre organismos crediticios, tienen acceso a Internet y, ellos mismos o su red social más próxima, han alcanzado algún tipo de experiencia con dichas instituciones. Pese a ello, este grupo manifiesta que ha tenido muchas dificultades para lograr un crédito. En general, lo han solicitado pero no lo han obtenido.

Por uno u otro motivo, los emprendimientos que regentan inmigrantes no comunitarios se caracterizan por el autofinanciamiento, proveniente de ahorros propios en el país de origen, de recursos obtenidos en los primeros años de residencia, o bien de préstamos de familiares, amigos, etc. Aquí, la red social establecida por el colectivo chino vuelve a jugar un papel fundamental.

Una vez que el negocio ya está funcionando, y se ha consolidado la empresa, las relaciones con el sistema financiero se hacen más frecuentes, sobre todo en el caso de las operaciones básicas.

Sin embargo, en los últimos años, los bancos han comenzado a prestar más atención a este colectivo, pasando de considerarlo escasamente rentable, a percibir en ellos un gran potencial para el desarrollo de nuevas y diversas áreas de negocios, fundamentalmente en lo que a microcréditos y envío de remesas se refiere. En la actualidad, observamos una variedad de servicios bancarios orientados exclusivamente hacia este colectivo, apoyados por fuertes campañas publicitarias.

Una de las mayores dificultades reconocidas por aquellos que solicitaron un crédito o servicio financiero tiene que ver con los requisitos para acceder al financiamiento. Al no poder lograr un aval, no tenían posibilidad de acceder a los créditos tradicionales. En tal sentido, algunos bancos, siguiendo la tónica antes mencionada, suprimieron la necesidad de los mismos ofreciendo montos más bajos. Aunque los inmigrantes

emprendedores tienden a no pedir créditos, cuando lo hacen procuran que sea de la menor cuantía posible, generalmente microcréditos que no superan los 30.000 euros.

Otro aspecto de gran importancia, según podemos desprender del discurso de nuestros entrevistados, es aquel que remite a la falta de asesoramiento y a los escollos burocráticos que se deben atravesar para constituir legalmente la empresa, o para establecerse como autónomos.

Para ilustrar este tipo de dificultades reproducimos las palabras que nos transmiten los entrevistados:

“Me conecté con una persona que tiene una tienda de regalos y que consiguió un subsidio de la Dirección de la Mujer de la Comunidad de Madrid. Me presenté al pedido de ese subsidio... en la Dirección me dijeron que me presentara como SL y no como persona física. Un año después me llegó una carta, lo denegaron porque la SL no había sido inscrita nuevamente como sociedad unipersonal (de sólo mujeres). Consulté en una Asociación de Inmigrantes, como no me asocié no me daban información...

...La persona que conozco lo pidió a través de una gestoría y se lo concedieron. En un momento fui a la Cámara de Comercio, me llenó de papeles sobre guarderías, restaurantes, ese fue el asesoramiento. Actualmente estoy con esta idea, la de poner un local pequeño con fotocopiadoras y ordenadores para Internet, o ver el tema del vending. Con la financiación me entusiasmé con anuncios del ICO (instituto de crédito oficial) sobre subsidios y préstamos, pero hay que presentar un proyecto y muchos papeles. Estuve en la Dirección de la Mujer del Ayuntamiento, pero nunca nada en limpio. Tengo idea que acá puede haber ayudas pero en la práctica es muy engorroso, largo. Hay financieras que en 24 ó 48 horas te dan dinero, con intereses muy altos. Si uno quiere concretar algo, estas financieras privadas son más efectivas y rápidas, de las ayudas de instituciones y la Unión Europea al final no se ve nada”.

(Mujer, Argentina, 56 años)

“Mi experiencia es la de la Cámara de Comercio: asesoramiento formal, impersonal... es gente que nunca ha montado nada”.

(Mujer, Paraguay, 51 años)

“Necesitamos respaldo económico: un crédito aunque sea más caro pero más accesible...y más rápido, no esperar un año... es muy virtual todo esto... depende a qué oficina de un banco vayas te dan determinadas facilidades para los créditos, no hay una uniformidad ni en el asesoramiento ni en las facilidades de los créditos”.

(Hombre, Argentina, 43 años)

“...Uno está perdido... he escuchado cosas terribles de gente que con una gestoría hicieron todo mal, adónde va uno, ese asesoramiento no existe... Hace falta alguien que brinde un asesoramiento global, que te de todo el panorama, y control: que te puedan decir que tu proyecto no es viable, un seguimiento con alguien que te ponga los pies en la tierra”.

(Mujer, Rumania, 29 años)

“...El Estado debería apoyar proyectos viables, y formar parte... deberían priorizar ciertas áreas, acá hay más hostelería que en cualquier otro país... cursos de formación, hay gente que cree que sabe y no sabe ciertas cosas, contabilidad, etc..... información sobre mercados emergentes, información de exportación-importación: nadie te dice nada... una vez empecé a buscar en Internet y nunca llegaba a encontrar nada en limpio”.

(Mujer, Cuba, 35 años)

“...También asesoría laboral. Tienen que ser buenos comunicadores y con experiencia... los que te asesoran son funcionarios que no tienen idea de la práctica... me decían las cuatro cosas que tenían para decir y nada más, yo no tenía ni idea y necesitaba alguien que me orientara y no había forma de sacarle ninguna información con contenido. Uno sabe que asume un montón de riesgos, y la inseguridad de no contar con los elementos para manejarse, por

dónde empezar, qué respaldo tener, no sólo económico... es una gran ayuda saber las cosas que te puedan limitar”.

(Mujer, Venezuela, 26 años)

“...La política del Estado no está encaminada a que la gente sea emprendedora, los que se atreven chocan con las barreras. Deberían hacer un cambio de política... la declamación está, la temática aparentemente está instalada, uno lee que hay distintos organismos del gobierno para emprendedores, pero es declarativo, no te dan los elementos para ponerse en serio a concretar algo”.

(Hombre, Argentina, 54 años)

“En Barcelona hay, desde el Ayuntamiento, lugares que asesoran... Barcelona Activa se llama y es para emprendedores, hay una parte que es para mujeres, yo fui a la parte que es para mujeres para empezar a informarme cuando empezamos lo del bar. Y lo que pasa es que las charlas son en catalán y la mitad más uno éramos inmigrantes, mujeres e inmigrantes... y yo recuerdo que fui una dos y tres clases y a la tercera éramos el 30 % de las mujeres que estábamos al principio y bueno, mujeres catalanas no había, no había españolas... el español no va a esos cursos porque tiene otras redes”.

(Mujer, Argentina, 32 años)

Detectamos, a partir de los discursos expuestos, algunas necesidades no cubiertas a la hora de impulsar los proyectos. Los inmigrantes emprendedores echan de menos un lugar donde poder informarse y asesorarse, alguien que le guíe en los primeros pasos, en los primeros momentos. Reclaman información y formación de parte de personas capacitadas para responder al heterogéneo conjunto de dudas e inquietudes. Expresan preocupación al no ver satisfechas sus demandas de asesoramiento en las diversas instituciones a las que acuden, tanto públicas como privadas.

Asimismo, alertan a los potenciales nuevos empresarios de las dificultades por las que deben pasar una vez hayan alcanzado la aprobación de sus proyectos, refiriéndose a la

demora de los trámites y a la desigualdad que todavía aún existe entre los inmigrantes y los autóctonos. Reclaman medidas concretas para ayudar a los emprendedores y para que las dificultades se vayan solventando de manera rápida y eficaz, y no solamente desde la actuación económica; indican que una buena información y un acompañamiento inicial les posibilitaría esquivar círculos burocráticos y pérdida de tiempo. Aluden al desconocimiento que tienen muchas veces sobre los riesgos legales, fiscales y económicos que asumen cuando ponen en marcha sus proyectos e inversiones, y que el Estado debería prestar más atención a este colectivo dado que generan puestos de trabajo, crecimiento y prosperidad. En definitiva, el clamor se deja sentir en virtud de un mayor reconocimiento de las iniciativas de los empresarios extranjeros.

El discurso de los emprendedores al analizar su trayectoria empresarial está cargado de satisfacción y, al mismo tiempo, de quejas dirigidas fundamentalmente al hecho de pagar muchos impuestos, tener que realizar muchos trámites burocráticos que no alcanzan a comprender, falta de información, crédito, asesoramiento inicial y ayudas, etc.

Entre estos profesionales también se menciona la dificultad de homologar los títulos universitarios de los países de origen, así como el no reconocimiento de la experiencia laboral y/o técnica ya acumulada.

El camino a recorrer por los inmigrantes emprendedores es reconocido como arduo y por momentos tedioso. En él hallamos obstáculos de trámites y de financiación, además de los relacionados con la competencia intrínseca del mercado. En tal sentido, observamos cómo se utilizan diferentes técnicas y estrategias para enfrentar a la creciente competencia, por ejemplo, diversificando sus productos y servicios, especializándose o tratando de tener un menor grado de dependencia con el colectivo inmigrante para no sufrir el proceso de saturación que en algunos sectores se puede observar de manera incipiente. Empero, los entrevistados valoran positivamente la proliferación de emprendimientos gerenciados por inmigrantes, y no perciben en la

actualidad una saturación del mercado que ponga en riesgo la supervivencia y el potencial de sus negocios.

Otro dato que se pudo recoger del conjunto de experiencias analizadas es que las iniciativas empresariales de los inmigrantes en España no necesariamente ocupan lugares marginales o relegados de la economía, como muchas veces se cree. Estos espacios generan riqueza, empleo, inversión y dinamismo en la economía española, permitiendo la movilidad social ascendente de los componentes de este colectivo.

Esta idea contradice el estereotipo del inmigrante como un ser secundario y relegado al trabajo asalariado mal pagado en la sociedad de acogida. Por el contrario, las trayectorias empresariales exitosas refuerzan su protagonismo social y económico proporcionando prestigio y estatus social también en el país de procedencia.

También nos hemos encontrado con un grupo de casos que reconocen haber atravesado etapas tan duras que por momentos se han planteado el cierre del emprendimiento. En su discurso apelan al empeño personal y la perseverancia para estos momentos; incluso ante el fracaso de un negocio apuestan por otro nuevo.

Los siguientes son algunos ejemplos de emprendimientos que no prosperaron:

“...Vine a España en diciembre del 2002 con un proyecto que ya lo había empezado a gestar desde Buenos Aires a través de una franquicia, concretamente una franquicia para instalar una papelería, una librería. Fue un proyecto muy estudiado desde Buenos Aires con una consultora de franquicias. Veníamos con el contacto hecho con el franquiciador y vinimos con el contrato prácticamente consensuado. Llegamos aquí, lo firmamos, nos pusimos a la búsqueda de un local, lo conseguimos.

Nos tardaron muchísimo más de lo que nos habían dicho para instalarlo y finalmente lo instalamos con un drenaje de dinero bastante importante. Finalmente todos los proyectos, en el sentido que nos habían dicho fracasaron,

en el sentido de que no se nos cumplió, y el franquiciador nos dejó abandonados a nuestra suerte, cuando precisamente nosotros habíamos recurrido al sistema de franquicias para tener apoyo de alguien que nos guiara. Nosotros veníamos de Buenos Aires, yo era abogada, mi marido tenía un taxi, así que nunca habíamos sido comerciales. No conocíamos el mercado, el país, habíamos venido alguna vez como turistas no para trabajar aquí. Precisamente recurrimos a la franquicia para que nos condujera como si fuéramos niños en esto. Nos abandonaron, nos encajaron mercadería de descarte y bueno... nos metieron en una deuda que todavía ahora es de varios miles, en fotocopiadoras... en fin un fracaso”.

(Mujer, Argentina, 56 años)

“Al final decidimos por el tema cuero, pieles, ya había seleccionado proveedores, etc... Inicialmente se puso una tienda... la idea era proyectarlo esto a un modelo de franquicias o en todo caso algo más porque la tienda tenía poca posibilidad de proyección. Estuve en todo ese proceso, hasta seleccioné un local, que la clave era los valores del local... en fin, montamos una tienda en la zona de Moncloa, yo estuve en el proyecto unos seis meses y después no seguí, le hice traspaso. La tienda sigue, no se desarrollo a nivel de franquicia pero sigue”.

(Hombre, Ecuador, 51 años)

“Hace unos cinco años puse un bar, éramos tres inversores, uno era catalán, yo colombiana y el otro chico francés. El francés y yo trabajábamos y el catalán, que es abogado, solo invirtió parte del dinero. Tuvimos el bar dos años y medio más o menos, era un bar de copas, al principio abríamos todo el día pero trabajaba más de copas. Ninguno de los tres tenía experiencia en la hostelería salvo el chico francés y yo que habíamos trabajado como camareros pero de la parte del propietario no teníamos experiencia. El abogado tampoco. El bar y el trabajo que armamos estuvo bien lo que pasa es que entre los fallos que hubo, por principiantes y la evaluación cuando cerramos fue que no habíamos hecho un trabajo de campo, un estudio de mercado. Porque la zona

estaba bien pero no había casi bares. No había nada más que el nuestro. Llegar hasta allí era un tema, no era la zona, era un lindo barrio, el lugar precioso pero no era una zona de bares. Había bares pero hablamos de tres calles más abajo y es una zona de subida. Y entonces empezaron las discusiones internas, no había casi beneficios... sacar un sueldo más o menos digno para poder seguir avanzando, fuimos tirando y aguantamos un poco más pero finalmente hicimos traspaso... no salió. Yo rescato el hecho de que ha quedado muy buena relación entre los tres... ahora desde lo económico hago otras cosas, hago otro tipo de proyectos. Soy asalariada y hago cosas de teatro. Ya no quiero trabajar de comercio”.

(Mujer, Colombia, 32 años)

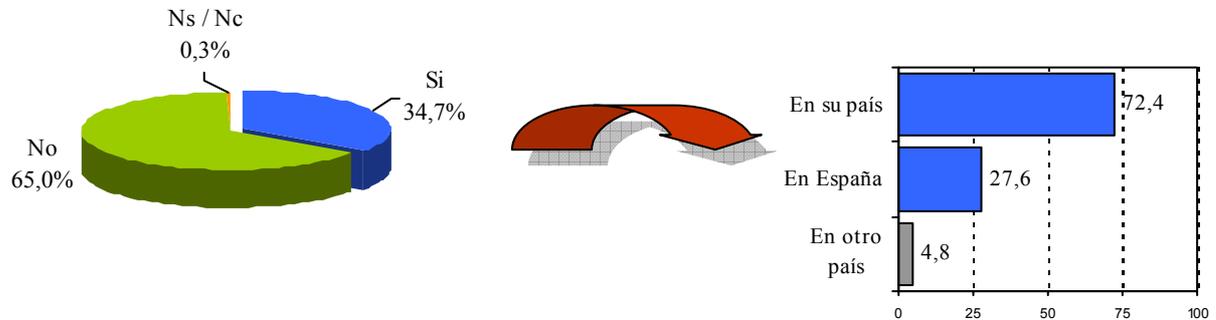
Hemos constatado entre los entrevistados casos en que los negocios no han prosperado, como se puede apreciar en los discursos arriba relatados, sin embargo y mayoritariamente, los emprendimientos analizados son exitosos. Logran mantener a la empresa y a la familia. Las claves son el emplazamiento, la elección al público al que va dirigido, sumado a la prudencia a la hora de realizar la inversión, que en general se hace de forma lenta y progresiva. En tal sentido reconocen, colabora el hecho de trabajar en familia, o tener contratados escasos empleados, así como el hecho de trabajar más horas de lo normal.

Por otra parte, se ha podido observar como la creación de emprendimientos está propiciando procesos de movilidad social ascendente y está conformando la génesis de una nueva clase social, integrada por pequeños propietarios de negocios.

7.3.2. Experiencia en la creación de empresas

Algo más de un tercio de los entrevistados (34,7%) ya contaban con experiencia previa en la creación de empresas, frente al 65,0% que manifiesta que su actual negocio fue su primer intento empresarial. Entre los primeros, fue en su país de origen, donde la mayoría inició su actividad empresarial (72,4%), mientras que un 27,6% lo hizo en España; y tan sólo un 4,8% en otro país.

Gráfico 7.7. Distribución de los extranjeros emprendedores, según si habían creado empresas con anterioridad y el lugar donde las creó



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007

También se podría señalar a título orientativo que la experiencia en la puesta en marcha de una empresa está algo más acentuada entre los entrevistados que proceden de la Europa del Este (38,2%), frente a los de origen Latinoamericano (36,0%) o del Magreb y resto de África (31,9%).

El recorrido laboral de los inmigrantes hasta convertirse en emprendedores tiene una serie de características comunes que podemos señalar. La gran mayoría de los inmigrantes emprendedores inicia su estadía en España de manera irregular; es decir, sin contar con la autorización debida para residir y trabajar. Esta situación se prolonga aproximadamente unos dos o tres años.

En un principio, los primeros empleos no se corresponden con su preparación profesional o con su experiencia laboral previa. Hostelería, construcción, jardinería, servicio doméstico, etc., son los espacios generalmente tomados por los recién llegados. Sin embargo, muchos señalan que dichos puestos les fueron de utilidad, como experiencia previa, para poder luego montarse su propia empresa:

*“...Vine a tantear, al principio sin papeles, ahora regularizado”
(Hombre, Uruguay, 37 años)*

“Cuando llegue aquí no tenía papeles, después estuve cinco años con tarjeta de residente pero sin permiso de trabajo, ahora tengo la ciudadanía”

(Hombre, Colombia, 54 años)

“...estuve en una situación irregular y empecé a ocupar los nichos de trabajo, trabajé en agricultura, trabajé en Hostelería, trabajé de todo... ahora estoy trabajando en lo mío...”

(Hombre, Marruecos, 31 años)

“Al principio trabajos de todo tipo, primero sin papeles luego con papeles. Fui variando, bares de copas, trabajé de disk jockey al principio que fue lo que me salvó, trabajé en productoras también y hace dos años decidí montarme la productora por mi cuenta, levo grupos de acá y de allá también”.

(Hombre, Argentina, 31 años)

“Yo hice de todo, he trabajado de cocinero, de limpieza, de mozo de almacén, en la construcción, he hecho de todo para poder sobrevivir primero y luego intentar hacer lo que quieres...a veces necesitas otros trabajos, otras cosas para poder sobrevivir”.

(Hombre, Senegal, 37 años)

“...Teníamos clase desde las nueve y media hasta las cinco de la tarde en la Universidad de Alcalá de Henares y desde las cinco y media hasta las nueve de la noche en la Universidad Complutense. Y nos levantábamos a las cinco de la mañana para venir desde Alcalá a Madrid a repartir el diario de Alcalá en 88 puntos y tener que estar en Alcalá, prestos para ir a clase, a las nueve con todas las dificultades de desplazamiento que ello supone, llegar tarde a clase, etc. Porque la beca iba a terminar en algún momento y había que tener una reservita...”

(Mujer, Paraguay, 51 años)

Aquellos quienes señalan que su experiencia como asalariados no fue positiva, encontraron en esa causa la motivación para emprender un camino laboral autónomo. Malos tratos, malas condiciones laborales, bajos salarios, jornadas de trabajo extremadamente largas, horas extras no remuneradas, etc., combinado con la experiencia que van adquiriendo forja la pregunta: ¿Lo que estoy haciendo aquí lo podría intentar en mi propio negocio?.

Las características previas (niveles de educación, experiencia comercial propia, etc.) sumadas, en su caso, a la unidad familiar y a no poder satisfacer las expectativas generadas en el inicio, más el hecho objetivo de no poder mejorar las condiciones económicas trabajando para terceros empuja a los inmigrantes a asumir los riesgos del camino emprendedor:

“Trabajé de camarero durante muchísimo tiempo, durante dos años y he trabajado en un montón de cosas distintas y de a poco empecé a intentar vincularme de nuevo a lo audiovisual que era algo que yo tenía como un sueño cuando empecé a estudiar la carrera y bueno... lo fui consiguiendo de a poco. Empecé grabando un documental por mi cuenta con una camarita prestada, para intentar producir alguna cosa por mi cuenta, luego conseguí un trabajo grabando bodas, luego conseguí un trabajo en una productora aquí... ahí me empezó a ir bien y además siempre producía cosas en paralelo... tengo un socio con el cual empecé a trabajar hace tres años con la intención de hacer productos audiovisuales relacionados con temas sociales y políticos...

...entonces empezamos a trabajar juntos de a poco colaborando en proyectos independientes que financiábamos nosotros, y empujando para tratar de sacar alguna cosa adelante hasta que el año pasado nos empezaron a salir un poco más de trabajos, mas profesionales y este año ya nos ha salido un trabajo grande que nos significó la posibilidad de alquilar una oficina y de constituirnos legalmente. Desde diciembre estamos funcionando como empresa y desde marzo tenemos personalidad jurídica y funcionando como empresa. Surgió a partir de relaciones y de mucho trabajo”.

(Hombre, Argentina, 30 años)

En síntesis, entre las principales razones por las que han decidido montar su propio negocio encontramos fundamentalmente: razones de índole económica, la experiencia profesional o laboral previa en el país de origen, motivos familiares y el deseo de una mayor libertad / autonomía.

Muchos de los entrevistados emprendedores ya en sus países de origen, abandonan los mismos por crisis económicas-sociales; tras un periodo de reacomodamiento transitorio, buscan y logran volver a montar un negocio en la misma actividad en España. Pocos son los que se incorporan al mercado laboral como trabajadores autónomos en un primer momento.

Una vez concluida la etapa de trámites para poder residir y trabajar, y madurada la decisión de emprender un proyecto autónomo, los emprendedores deben sortear los vericuetos administrativos para obtener los permisos necesarios y poder desarrollar la actividad elegida.

Respecto a los trámites de inicio o puesta en marcha, la mayoría dice haber podido sortearlos de manera independiente. Sin embargo, para el seguimiento de los mismos (seguridad social, cálculos contables, etc.) recurren a gestorías. Los chinos son la excepción, dado que tramitan las gestiones a través de su comunidad.

La iniciativa emprendedora es asumida como una trayectoria laboral y social ascendente, orientada a mejorar la situación personal y familiar y para conseguir una mayor y mejor integración en el mercado laboral y en la sociedad de acogida⁵.

La mayoría de los entrevistados han trabajado con anterioridad por cuenta ajena. Al analizar la relación entre las actividades desarrolladas en los dos tipos de emprendimiento, se observa una situación ambivalente. Así, un 45,0% indica que existe mucha o bastante relación entre ambas actividades, mientras que el 41,1% señala que poco o nada tienen que ver ambos trabajos.

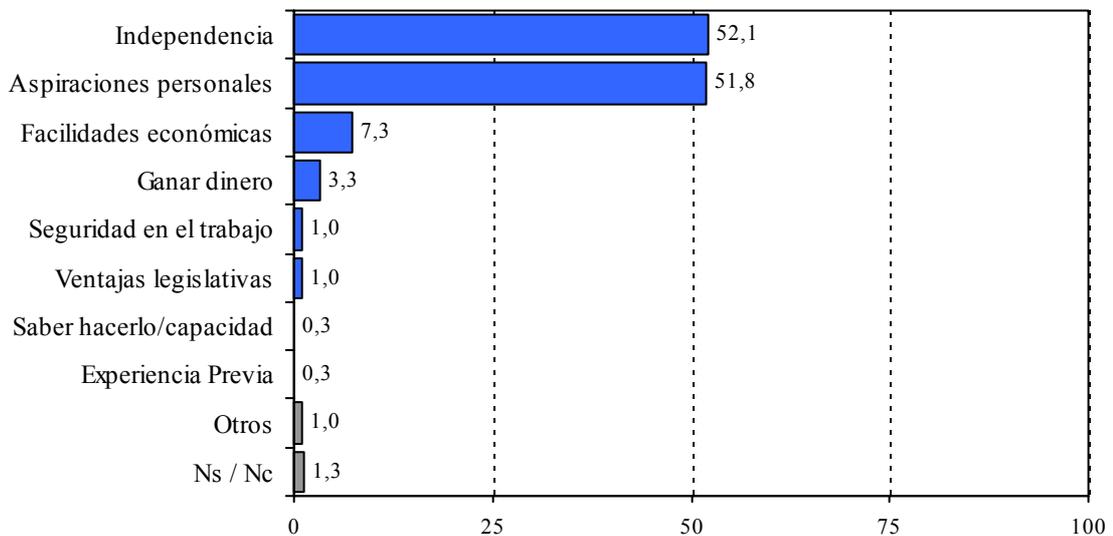
⁵ García Ballesteros, A. (2006): inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid, Madrid, Comunidad de Madrid.

De acuerdo con el origen de los entrevistados, es entre los procedentes de la Europa del Este donde existe una mayor relación entre la actividad de la empresa constituida y la experiencia laboral precedente (53,2%), frente al 27,7% que manifiesta que poco o nada tienen que ver ambas actividades. Esta situación se repite también en el 50,3% de los hombres (50,3%), frente a un 35,0 % de las mujeres.

7.3.3. *Motivos para la creación de su propia empresa.*

La independencia (52,1%) y las aspiraciones personales (51,8%) son con diferencia, las principales razones que llevaron a los inmigrantes a crear su propia empresa. Otros aspectos mencionados, aunque con escasa relevancia, tienen que ver con las facilidades económicas (7,3%) o el ganar dinero (3,3%). El resto de aspectos están por debajo de los diez casos.

Gráfico 7.8. Distribución de los motivos para crear la empresa. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

En relación con el origen de los entrevistados, el ranking de motivos no varía en los primeros puestos, si bien se intercambian las posiciones en el caso de los procedentes de Europa del Este y Latinoamérica, donde destaca como principal razón las aspiraciones personales (54,5% y 54,3% respectivamente). Sin embargo, entre los

ciudadanos del Magreb y resto de África cobra mayor fuerza la idea de ser independientes (55,6%), a gran distancia del resto de motivos.

Por género, entre los hombres son más relevantes las aspiraciones personales (52,3%), mientras que en el caso de las mujeres es la independencia (56,5%). Con relación a la zona de residencia también se dan diferencias. Así, entre los residentes en Andalucía, Valencia y Murcia destacan razones de independencia, en tanto que en Madrid, Cataluña y País Vasco (60,6%) prevalecen en mayor medida las aspiraciones personales (63,3%).

Tabla 7.2. Distribución de los extranjeros emprendedores, según zona de procedencia, sexo y motivos para la creación de su empresa. 2007

Principales motivos para la creación de su propia empresa	ZONA DE PROCEDENCIA			
	Europa del Este	Magreb y Resto de África	Latinoamérica	Otros países
Independencia	52,7	<u>55,6</u>	53,0	16,7
Aspiraciones personales	<u>54,5</u>	40,3	<u>54,3</u>	75,0
Facilidades económicas	3,6	6,9	9,1	0,0
Ganar dinero	7,3	5,6	0,6	8,3

Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.3.4. Proceso de creación de empresas

Para realizar una actividad independiente o empresarial es necesario solicitar una autorización de residencia y trabajo por cuenta propia. Si tiene residencia permanente solo tendrá que cumplir con los requisitos necesarios para la apertura de su negocio en las mismas condiciones que los españoles.

Pasos a seguir:

1. Para montar su propio negocio deberá establecer la cantidad que va a invertir, el proyecto de la actividad programa, una proyección de beneficios, posibilidades de creación de empleo, autorizaciones para abrir el negocio, etc.
2. Una vez tenga perfectamente organizada la planificación de su negocio, se dirigirá a la Delegación de Gobierno para solicitar la autorización de trabajo por cuenta propia e irá acompañada del proyecto de actividad, inversión prevista, etc., es decir, la planificación.
3. La Delegación sellará la solicitud y en el plazo de tres meses desde la presentación deberá regresar a su país para solicitar el visado de trabajo en el Consulado español.
4. Si se aprueba la autorización, la delegación la enviará al consulado y deberá figurar en su pasaporte. Tendrá que entrar en España durante la vigencia del visado y en cuanto llegue puede comenzar su actividad.

Duración de la autorización:

- a) La autorización inicial de residencia y trabajo por cuenta propia le será concedida por un año para el ejercicio solo de la actividad que solicitó y para que sea realizada en el lugar para la que fue concedida.
- b) Las dos primeras renovaciones serán otorgadas por dos años y podrá trabajar sin limitaciones en la provincia que desee.
- c) La siguiente renovación será de carácter permanente.

7.4. Tipología del negocio

7.4.1. *Tipos de empresas regentadas por inmigrantes*

La primera gran característica de los proyectos emprendedores a cargo de inmigrantes es la diversidad que entrañan los mismos. A pesar de que muchas de las iniciativas empresariales tienen lugar en el ámbito de las microempresas y el comercio (tiendas, bares, agencias de viaje, peluquerías, locutorios, etc.), son cada vez más comunes otros

tipos de actividades empresariales como organizaciones no gubernamentales, agencias de cooperación internacional, asociaciones culturales y medios de comunicación social. Así, las actividades emprendedoras de los inmigrantes se pueden agrupar, en un primer momento, en actividades relacionadas con⁶:

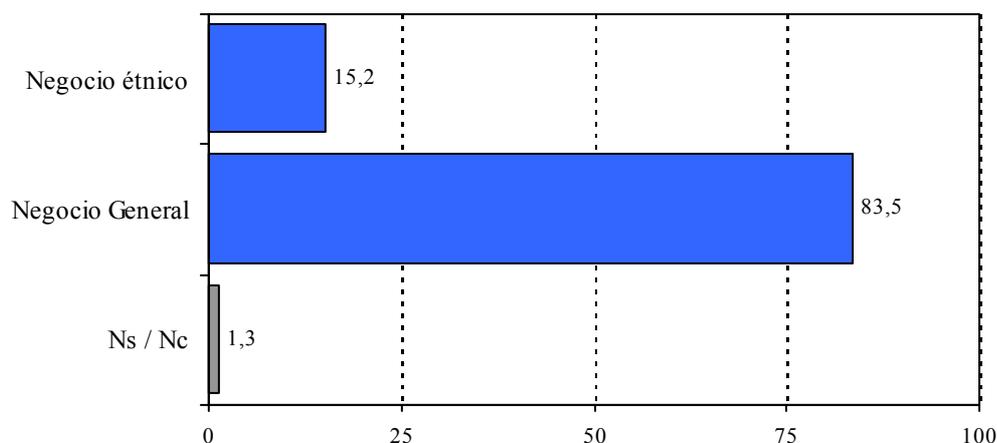
- Espacios asociativos (de solidaridad, de deportes, de cooperación internacional, de culto, ONG,..., entre otros)
- Establecimientos comerciales (alimentación, panaderías, peluquerías, restaurantes, bares, discotecas, empresas de informática, locutorios, artesanías, tiendas de importación - exportación, inmobiliarias, tiendas y talleres de coches, etc.)
- Profesiones liberales (centros de salud, asesoría jurídica, enseñanza, terapias alternativas, diseño y publicidad, informática, artísticas, fiestas y animación, organización de eventos, etc.)
- Medios de comunicación (radios, periódicos, revistas, imprenta y productora, entre otros).

Por su parte, los autores Solé, Parella y Cavalcanti identifican y proponen cinco tipos de empresas regenteadas por los inmigrantes en España, a saber:

- Empresas de orientación étnica
- Empresas circuito
- Empresas especializadas en población inmigrante
- Empresas que explotan lo exótico
- Empresas generalistas

Aunque la mayoría (83,5%) de los negocios creados por los inmigrantes en España están dedicados a actividades de tipo general (venta/producción de todo tipo de productos/servicios), un nada despreciable 15,2% son de tipo étnico.

⁶ Cavalcanti, L. (2007) "Negocios étnicos. Importación y repercusiones de una categoría". Solé, C.; Parella, S. (2005): *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Catalunya*, Barcelona, Fundació CIDOB.

Gráfico 7.9. Distribución del tipo de negocios. 2007.

Fuente: Estudio EOI *El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios*, EOI 2007.

Esta tendencia se mantiene entre los diferentes segmentos de análisis, si bien cabe destacar que los comercios de tipo étnico han sido implantados de manera más significativa por la población procedente del Magreb y resto de África (23,6%) y en zonas económicamente más favorables (Madrid, Cataluña y País Vasco 18,1%).

Las “empresas de orientación étnica” son aquellas que se caracterizan por ofrecer, promover y comercializar productos y servicios para determinados colectivos nacionales inmigrados en la sociedad receptora. Por ejemplo, bebidas y alimentos típicos de los países de origen, revistas y periódicos, actividades culturales, etc.

Conforme aumenta la presencia de determinados colectivos nacionales más se van desarrollando este tipo de empresas. Si bien la mayoría de personas que regentan estos emprendimientos provienen de países no comunitarios, es común observar en barrios donde la concentración de inmigrantes es elevada (Lavapiés, el Raval, Russafa) negocios gerenciados por autóctonos que ofrecen productos y servicios orientados hacia determinados grupos de inmigrantes; incluso cadenas de supermercados y grandes tiendas cuentan en la actualidad con áreas reservadas para la venta de estos productos.

Mas allá de la venta de determinado tipo de servicio o producto, ciertos espacios funcionan como lugar de encuentro e intercambio, de información y consejo. Las “empresas circuito” tienen su origen en el mismo proceso migratorio, atendiendo la necesidad de los inmigrantes de mantener un contacto fluido y permanente con sus connacionales. Así facilitan la interacción transnacional entre el país de destino y los países de origen, los casos más comunes son los locutorios y las agencias de envío de dinero.

Este tipo de empresas, formada principalmente por extranjeros, suelen instalarse en zonas de alta densidad de población inmigrante y la mayoría de los trabajadores con los que cuentan son también extranjeros, así como la mayor parte de su clientela.

Otro tipo de empresas identificadas han sido las “empresas especializadas en población inmigrante”. También ubicadas en zonas con alta concentración de población inmigrante, se ocupan de resolver los problemas de este colectivo, por lo que dependen casi exclusivamente de él. Asesorías jurídicas, organizaciones no gubernamentales, inmobiliarias especializadas y profesionales liberales conforman este tipo de emprendimientos.

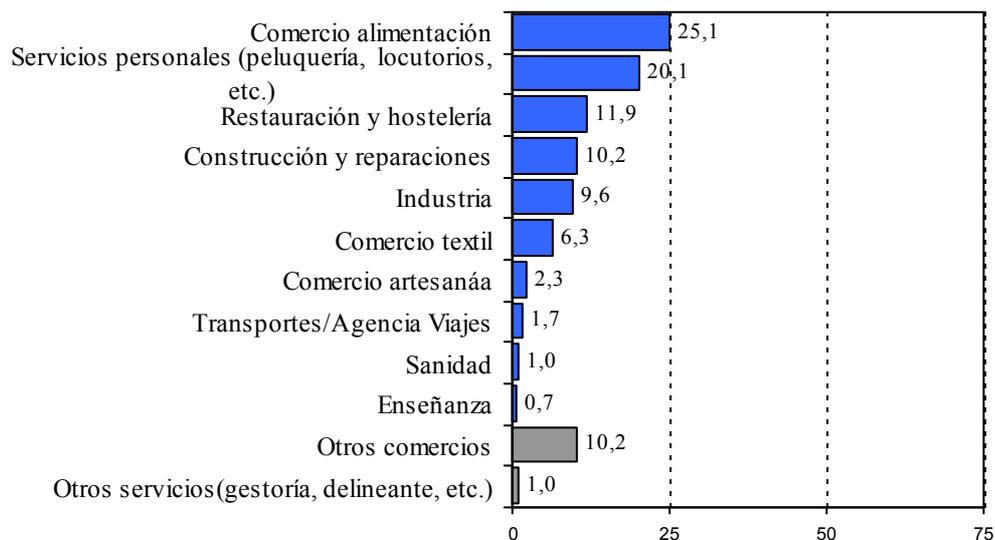
Un cuarto tipo de empresas está representado por aquellas que “explotan lo exótico”: restaurantes, tiendas de artesanías, terapias alternativas, etc. Utilizan lo étnico como algo exótico con el objetivo de llegar a un público más amplio, no sólo connacionales.

Una última forma de empresas regenteadas por inmigrantes son las “generalistas”, es decir, bares, supermercados, almacenes, empresas de construcción y reformas, etc.

Este tipo de empresas buscan desmarcarse de la alineación respecto a lo étnico con el objetivo de llegar a un público más amplio, a una clientela más diversa. No tienen interés de ofrecer un producto asociado a determinado país o región de origen. Su estructura y funcionamiento no se diferencia de las autóctonas y los trabajadores que la componen pueden ser o no inmigrantes. Son el tipo de empresas que más están creciendo entre las iniciativas empresariales de los inmigrantes en España. Uno de los

factores explicativos del aumento de este tipo de empresas son las dificultades ante una situación objetiva de saturación del mercado o de disminución de las oportunidades de una actividad comercial destinada exclusivamente a la población inmigrante o connacional⁷.

Gráfico 7.10. Distribución de las actividades de negocio.2007



Fuente: Estudio EOI *El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios*, EOI 2007.

Las principales actividades de las empresas establecidas por la población inmigrante en España están relacionadas con el comercio de alimentación (25,1%) y los servicios personales (20,1%) tales como peluquería, locutorios, envío de dinero, cibercafé,... entre otros. También resultan importantes los dedicados a restauración y hostelería (11,9%), construcción y reparaciones (10,2%) e industria (9,6%).

En función del origen de los entrevistados, la principal diferencia se recoge entre los que proceden de Europa del Este. En este segmento es donde se encuentra más enfatizada la actividad de alimentación (30,9%). Por otro lado, y a diferencia del resto, la construcción y reparaciones (25,5%) ocupa el segundo lugar seguido por la industria (14,5%). Por último, los servicios personales (25,0%) destacan como primera actividad

⁷ Solé, C.; Parella, S. y Cavalcanti, L. (2007): *El empresariado inmigrante en España* Colección de Estudios Sociales, Num. 21, Fundación la Caixa, Barcelona.

entre los que proceden de otros países, si bien se trata de un dato orientativo debido a la reducida base muestral. En cuanto a género y zona de residencia no se aprecian diferencias con respecto a los datos globales.

Tabla 7.3. Distribución perfiles de inmigrantes emprendedores, según actividad del comercio. 2007

ACTIVIDADES	PERFILES MÁS PROCLIVES
Comercio alimentación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inmigrantes de Europa del Este ✓ Mujeres
Servicios personales (peluquería, locutorios, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inmigrantes del Magreb y resto de África y otros países ✓ Mujeres ✓ Residentes en Madrid, Cataluña y País Vasco
Restauración y hostelería	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inmigrantes latinoamericanos ✓ Residentes en Andalucía, Valencia y Murcia
Construcción y reparaciones	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inmigrantes de Europa del Este ✓ Hombres ✓ Residentes en Andalucía, Valencia y Murcia
Industria	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Inmigrantes de Europa del Este y latinoamericanos

Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.4.2. Evolución de las actividades empresariales

En un primer momento, los inmigrantes dirigieron sus empresas hacia los mercados de consumo que iba abriendo la propia inmigración. Pero hoy en día dichos segmentos de mercado se encuentran saturados; por esta razón han florecido los negocios dirigidos hacia la población en general, autóctonos y extranjeros. El desmarcarse de un modelo étnico de comercio les posibilita acceder a una parcela mayor del mercado y a una mayor obtención de beneficios.

Cabe destacar que este proceso también está acompañado de la dinámica de integración a la sociedad española. Si bien los hábitos de consumo de los inmigrantes dependen de su procedencia (en algunos casos muy rígidos por motivos religiosos), podemos afirmar que las generaciones más jóvenes van adoptando pautas de consumo generales

que van coexistiendo y, en algunos casos, trascienden a los de su nacionalidad de origen.

Los inmigrantes son conscientes de que al consumir bienes y servicios de su lugar de origen refuerzan su identidad nacional, dado que facilita la reproducción de valores autóctonos. Sin embargo, los hábitos de compra de los inmigrantes en España tienden a la integración y adaptación a la nueva sociedad⁸. Ahí están dirigidos en esta nueva etapa los emprendimientos que ellos regentan.

7.5. Situación empresarial

Casi todos los casos analizados indican encontrarse en condiciones legales de funcionamiento, afirmando que pagan todos los impuestos derivados de la actividad emprendedora. Esta característica tiene dos dimensiones, la primera está ligada a una cuestión de prestigio y respeto a la sociedad de acogida; y la segunda, para evitar el riesgo de cierre del negocio que comúnmente es el principal o único ingreso de familias.

Este caso toma mayor relevancia en el caso de las familias numerosas; un buen ejemplo de ello es el caso marroquí, con mujeres dedicadas casi exclusivamente a ser amas de casa, y en donde el negocio es el medio exclusivo de vida.

7.5.1. Número de empleados

Respecto al número de empleados, los pequeños negocios regentados por inmigrantes tienen como media entre dos y tres trabajadores, dirigidos casi en su totalidad por sus dueños de manera directa. Por lo general, requieren de la ayuda familiar, no sólo como financiamiento, sino que muchas veces necesitan de las mismas como mano de obra. También acuden a la familia y a su círculo social (redes) para solicitar información a la hora de contratar personal. Se valen de la mano de obra de otros inmigrantes, principalmente por motivos económicos, aunque también por solidaridad o cercanía.

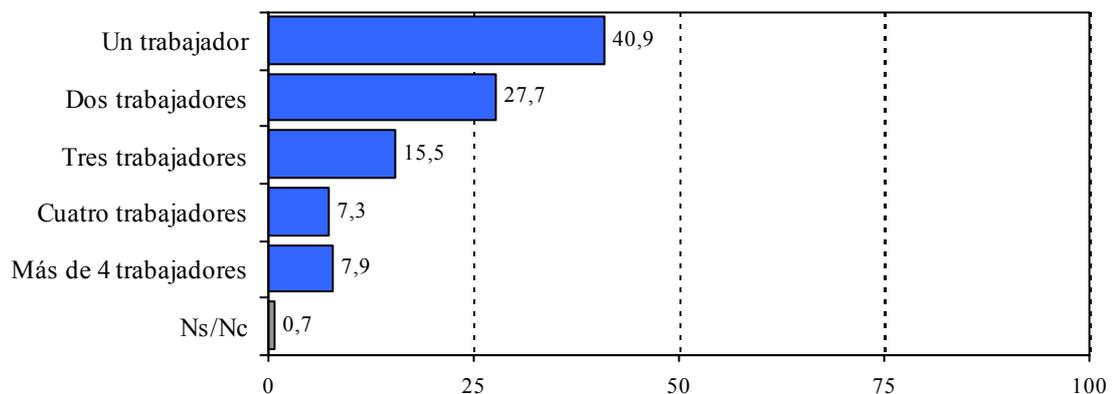
⁸ Casares Ripol, J. (2005): "Los hábitos de compra de los inmigrantes en España" *Distribución y Consumo*.

La mayoría de las empresas creadas por inmigrantes (40,9%) cuentan con el propietario como único trabajador. Otro 27,7% tienen dos empleados (incluido el propietario) y tan sólo el 7,9% supera los 4 trabajadores. Esto supone una media de algo menos de tres trabajadores por empresa (2,64 empleados).

Esta tendencia se mantiene por sectores, excepto en la industria, donde se alcanza una media de 6,17 empleados. Destacan las empresas de construcción y reparaciones (3,77 empleados) y las ubicadas en Madrid, Cataluña y País Vasco (3,13 empleados).

Por el contrario, son las empresas dedicadas a los servicios personales y el comercio de alimentación las que cuentan con menor número de operarios (1,82 y 1,87 empleados respectivamente).

Gráfico 7.11. Distribución del número de empleados, incluido el propietario, en los negocios regentados por inmigrantes. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

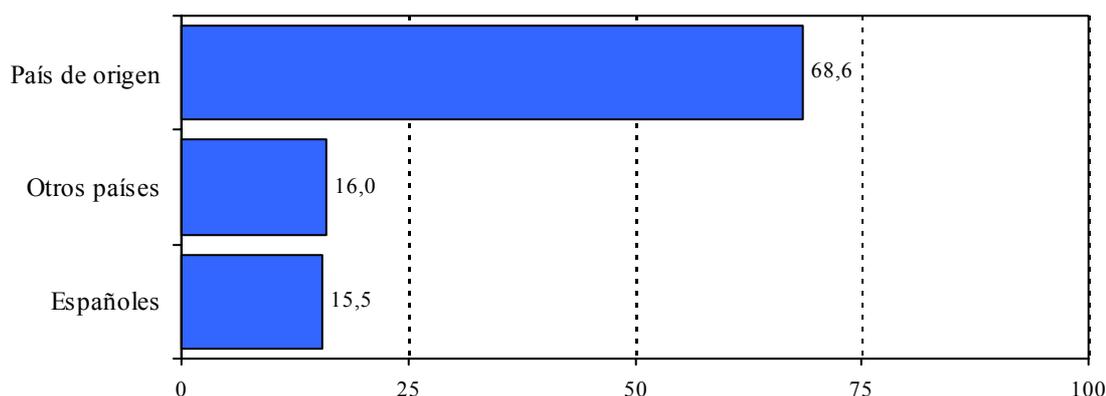
7.5.2. Origen de los empleados contratados

La tendencia de los empresarios inmigrantes es contratar a trabajadores de su misma nacionalidad (68,6%). Los españoles representan tan sólo un 15,5%, mientras que los procedentes de países distintos a los de origen del empresario suponen el 16,0%.

Al analizar el origen de los empleados, se pone de manifiesto la influencia de las raíces culturales. Así, los españoles tienden a ser contratados en mayor medida por las empresas creadas por latinoamericanos (19,0%), en tanto que su presencia es minoritaria en aquellas constituidas por ciudadanos del Magreb y resto de África (4,9%). En estas últimas se observa, de manera clara, una mayor propensión a tener trabajadores procedentes de sus propios países de origen (83,9%). Esta tendencia también se recoge en el caso de empresas creadas por mujeres (75,4%).

En el caso de los entrevistados procedentes de Europa del Este, el origen de sus empleados presenta un comportamiento homogéneo con los resultados globales.

Gráfico 7.12. Distribución de los empleados de negocios regentados por inmigrantes, según nacionalidad. 2007

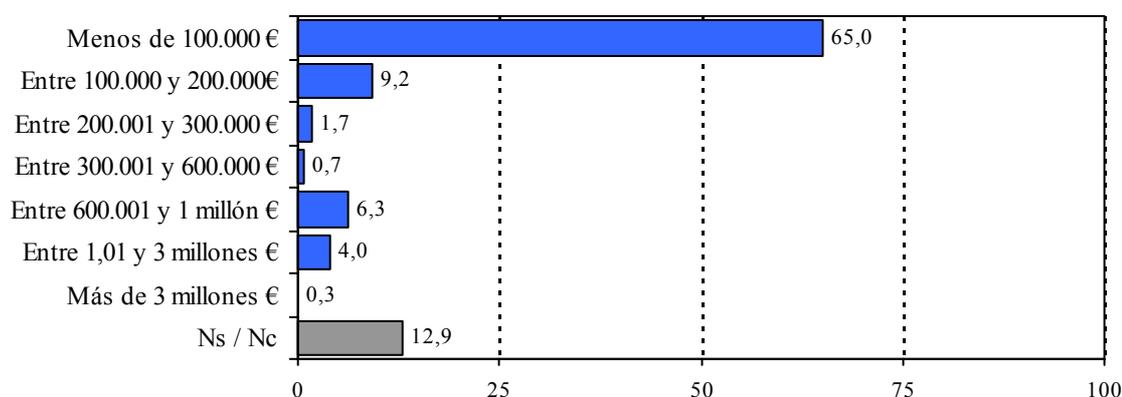


Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.5.3. Volumen de facturación

El 65,0% de las empresas creadas por inmigrantes tienen un volumen de facturación inferior a los 100.000 euros al año, frente a un 10% que facturan entre 600.000 y tres millones de euros. La media de facturación de estas empresas estaba en febrero de 2008 en 243.655,3 euros.

Gráfico 7.13. Distribución de las empresas, según volumen de facturación. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007

Por sectores de actividad, el volumen medio de facturación más elevado se recoge entre las empresas dedicadas a la restauración y la hostelería (437.068,97€); el 13,9% de estas empresas facturan entre 1 y 3 millones de euros anuales. En segundo lugar se posicionan las empresas del sector de la construcción y reparaciones, con 401.000,00 € de facturación media; facturando el 9,7% de ellas entre 1 y 3 millones de euros.

De acuerdo con la zona de procedencia, cabe destacar que las empresas constituidas por los inmigrantes de Europa del Este son las que alcanzan un volumen medio de ventas superior (323.863,64 euros anuales), pese a que un 50,9% facturan menos de 100.000 euros. En el caso de los del Magreb y resto de África, la mayoría de sus comercios (70,8%) facturan menos de 100.000 euros, si bien un 11,1% se encuentran en el tramo comprendido entre 600.000 y 1 millón de euros, con lo que la cifra media de ventas alcanza los 314.772,73 euros anuales.

En sentido contrario, son las empresas creadas por inmigrantes pertenecientes al grupo de otros países las que registran la media más baja con 100.000,0 euros. Situación achacable a que ninguna de ellas supera los 200.000 euros de facturación.

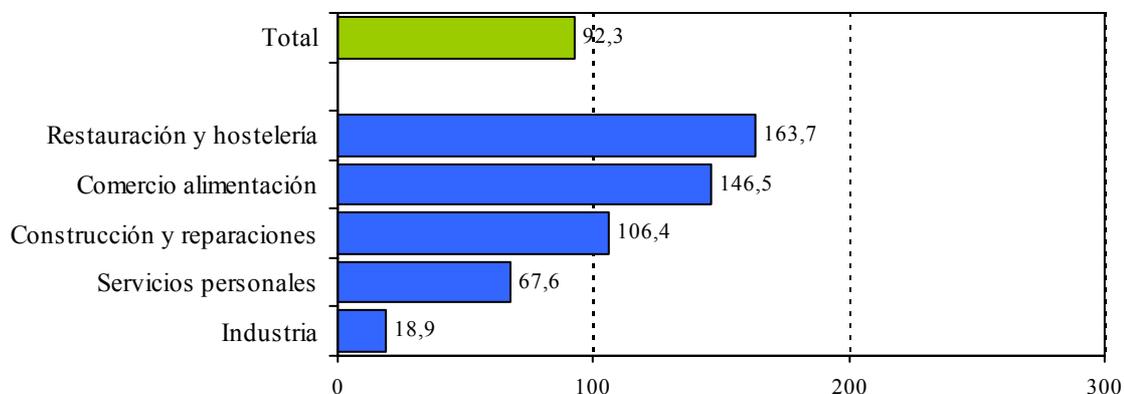
Tabla 7.4. Distribución volumen de facturación de los emprendimientos extranjeros, según zona de procedencia y actividad empresarial. 2007

Volumen de facturación (€)	ZONA DE PROCEDENCIA				ACTIVIDAD				
	Europa del Este	Magreb y Resto de África	Latinoamérica	Otros países	Industria	Comercio alimentación	Construcción y reparaciones	Restauración y hostelería	Servicios personales
Menos de 100.000	<u>50,9</u>	<u>70,8</u>	<u>67,1</u>	66,7	<u>55,2</u>	<u>68,4</u>	<u>41,9</u>	<u>58,3</u>	<u>75,4</u>
Entre 100.000 y 200.000	12,7	2,8	9,1	33,3	<u>20,7</u>	5,3	<u>16,1</u>	5,6	3,3
Entre 200.001 y 300.000	1,8	1,4	1,8	0,0	3,4	1,3	3,2	0,0	1,6
Entre 300.001 y 600.000	1,8	0,0	0,6	0,0	3,4	0,0	3,2	0,0	0,0
Entre 600.001 y 1 millón	5,5	<u>11,1</u>	4,9	0,0	0,0	9,2	6,5	2,8	4,9
Entre 1 y 3 millones	7,3	4,2	3,0	0,0	0,0	2,6	9,7	<u>13,9</u>	0,0
Más de 3 millones	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0
<i>Media</i>	323.863,64	314.772,73	197.887,32	100.000,0	116.666,67	273.880,6	401.000,00	437.068,97	123.076,92

Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

Al poner en relación el volumen medio de facturación con el número de empleados, se alcanza un ratio global de algo más de 92.000 euros de facturación por empleado. De manera más específica, son las empresas dedicadas a la restauración y la hostelería las que registran la rentabilidad más alta por empleado (163.696,24 euros). Por el contrario, las empresas de servicios personales e industria registran los ratios más bajos, situándose por debajo del global con, aproximadamente, 68.000 y 19.000 euros anuales respectivamente, de facturación por trabajador.

Gráfico 7.14. Distribución de la rentabilidad por empleado (en miles de euros), según actividad empresarial. 2007



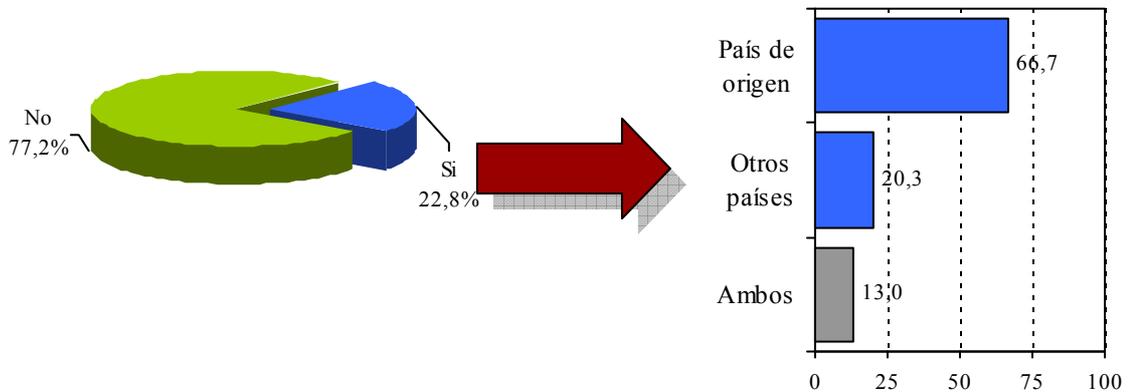
Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.5.4. Comercio exterior

Tan sólo el 22,8% de las empresas constituidas por inmigrantes importan productos del exterior. En dos de cada tres (66,7%) los productos proceden de sus propios países de origen, frente a un 20,3% que los trae de otros países. Esta tendencia se hace extensible a los distintos segmentos, si bien cabe destacar una mayor actividad importadora entre los procedentes de Magreb y resto de África (79,2%).

De acuerdo con la actividad desempeñada, las dedicadas al comercio de alimentación son las más activas en la tarea importadora (38,2%). En un segundo nivel se encuentran las dedicadas a la industria (27,6%), seguidas por las de restauración y hostelería (19,4%). En sentido contrario, las relacionadas con la construcción y reparaciones no llevan a cabo ninguna actividad importadora.

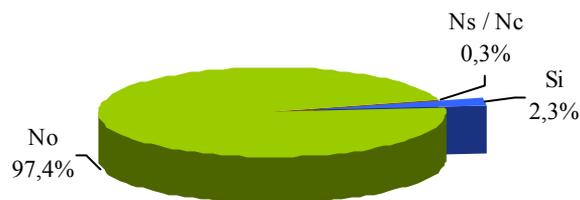
Gráfico 7.15. Distribución de las empresas, según actividad importadora y país de origen de los productos importados. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

Sin embargo, la acción exportadora en estas empresas es prácticamente inexistente, tan sólo el 2,3% llevan a cabo esta tarea. De acuerdo con las actividades más relevantes, son los dedicados a la industria (3,4%) y al comercio de alimentación (2,6%) los únicos que la desarrollan, siendo el principal destino de los productos los países de origen de los empresarios (71,4%), frente a un 28,6% que exporta a países distintos.

Gráfico 7.16. Distribución de las empresas, según actividad exportadora. 2007.



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

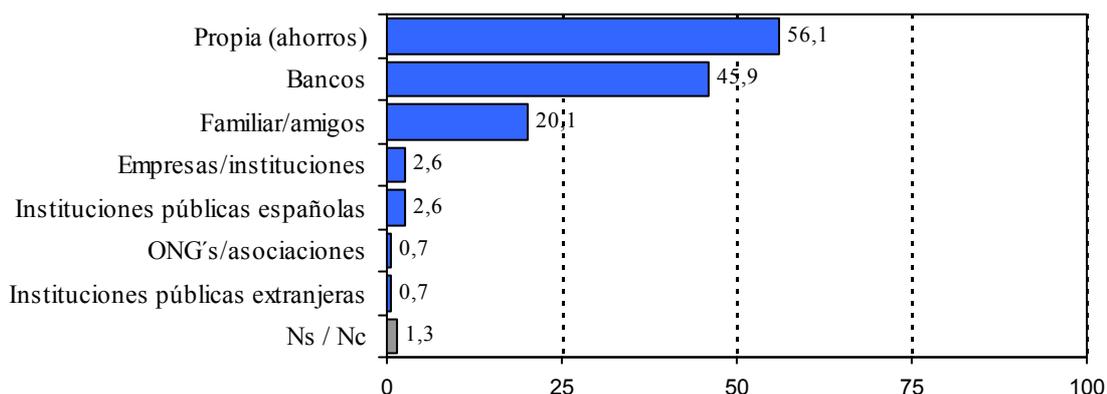
7.5.5. Financiación

Los inmigrantes emprendedores utilizan dos fuentes principales de financiación para sus negocios: el 56,1% recurre a la autofinanciación mediante sus propios recursos y el 45,9% de ellos lo hace a través de entidades financieras. En el caso de los inmigrantes

procedentes de Europa del Este, se financian por igual a través de fondos propios y acudiendo a entidades financieras (56,4%).

Aunque tiene una menor incidencia, es apreciable destacar el funcionamiento de las *redes sociales* en la creación de empresas entre el colectivo de inmigrantes; así, el 20,1% recibió ayuda de familiares y amigos para el inicio de esta actividad, siendo esta situación más frecuente entre los inmigrantes procedentes del Magreb y resto de África. El resto de opciones presentan una escasa frecuencia, destacando el uso prácticamente testimonial que hacen los inmigrantes de las ayudas oficiales.

Gráfico 7.17. Distribución de las empresas, según tipo de financiación. 2007



Fuente: Estudio EOI *El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios*, EOI 2007.

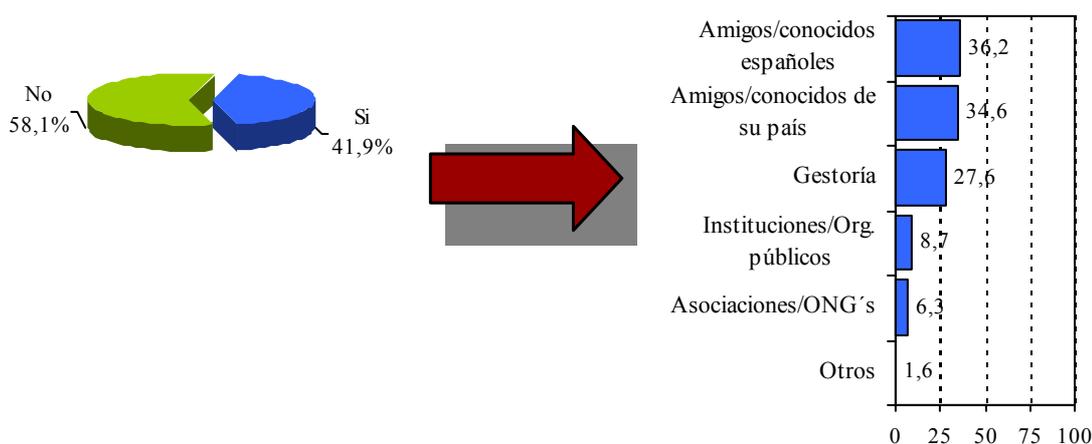
El conjunto de habilidades y conocimientos previos, el capital social, es de vital importancia a la hora de llevar adelante un emprendimiento como alternativa al empleo asalariado. Los inmigrantes se convierten en empresarios porque se encuentran incrustados y arropados en redes sociales que les proporcionan información sobre el mercado laboral, mano de obra, proveedores, clientes y formas de financiación en muchas ocasiones alternativas a las convencionales.

7.5.6. Asesoramiento

Casi la mitad de los entrevistados (41,9%) han recibido algún tipo de asesoramiento para la creación de sus empresas. De ellos, tanto los inmigrante procedentes de Europa del Este (47,3%), como del Magreb y resto de África (44,4%) están asesorados en mayor medida que los latinoamericanos (39,6%).

Como ya se apuntaba con anterioridad, las *redes sociales* constituyen un importante apoyo para el proceso y consolidación del desarrollo empresarial de las personas inmigrantes. De hecho, un 36,2% recibieron asesoramiento por parte de amigos y conocidos españoles, y el 34,56% mediante compatriotas.

Gráfico 7.18. Distribución de las empresas, según si recibió algún tipo de asesoramiento a la hora de charla y las fuentes de ese asesoramiento. 2007



Fuente: Estudio Grupo Inmark sobre el perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios.

Esta situación aparece de forma general en todos los colectivos, aunque variando el orden; es decir, mientras que entre los inmigrantes procedentes de Europa del Este y latinoamericanos es más habitual acudir a los amigos españoles (42,3% y 40,0% respectivamente), en el caso de los del Magreb y resto de África se recurre en mayor medida a los compatriotas (37,5%) y gestorías (31,3%).

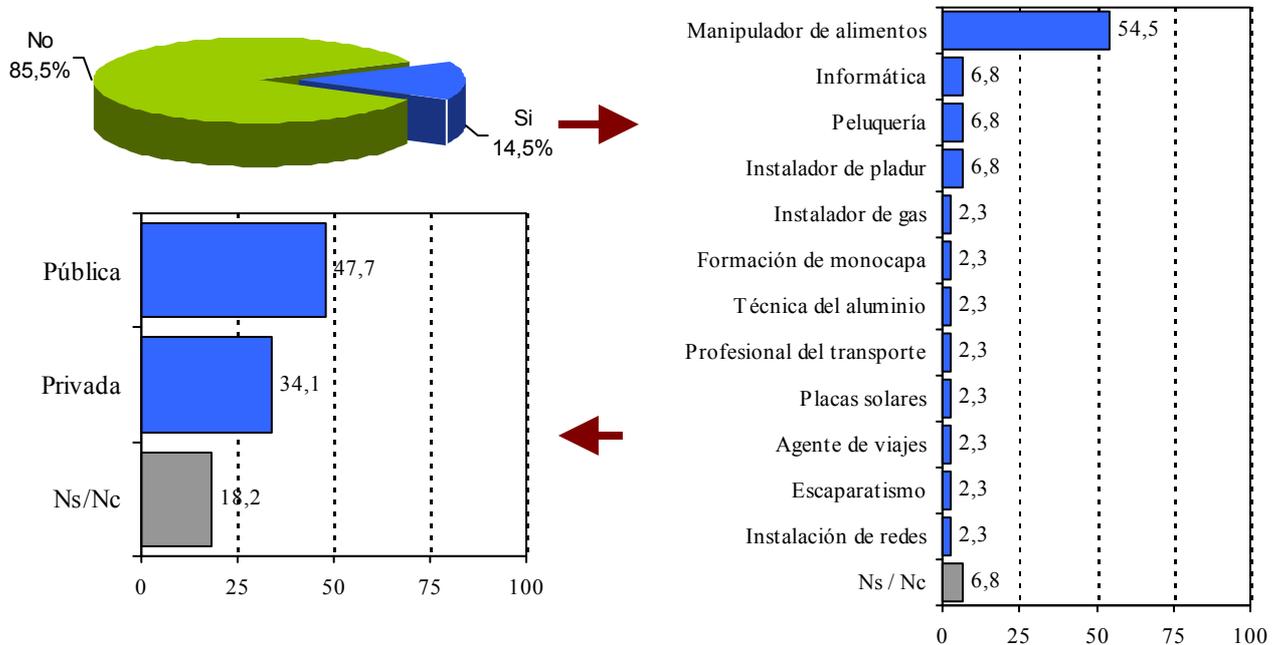
7.6. Formación

7.6.1. *Cursos de formación*

Sólo el 14,5% de los entrevistados realizó algún curso de formación antes de la puesta en marcha de su negocio. Destaca el hecho de que los emprendedores procedentes de Europa del Este recibieron formación en un 7,3% de los casos, frente al 19,4% del Magreb y resto de África, y el 15,9% de los latinoamericanos. También hay diferencias por comunidades, dándose una mayor asistencia a cursos en Andalucía, Valencia y Murcia (18,2%), que en Madrid, Cataluña y País Vasco (11,4%).

La mayoría de los cursos realizados fueron de manipulador de alimentos (54,5%), seguidos de los relacionados con la informática, peluquería e instalador de pladur (6,8% en todos ellos). Casi la mitad (47,7%) se impartió mediante organismos públicos, como Ayuntamientos, INEM, etc.; destacan las comunidades de Andalucía, Valencia y Murcia como aquellas que han ofrecido más apoyo formativo mediante instituciones públicas (72,0%), mientras que los impartidos por empresas privadas han sido más relevantes en Madrid, Cataluña y País Vasco (57,9%).

Gráfico 7.19. Distribución de los emprendedores, según si habían realizado cursos de formación antes de crear la empresa, contenido de los cursos e institución que lo impartió. 2007



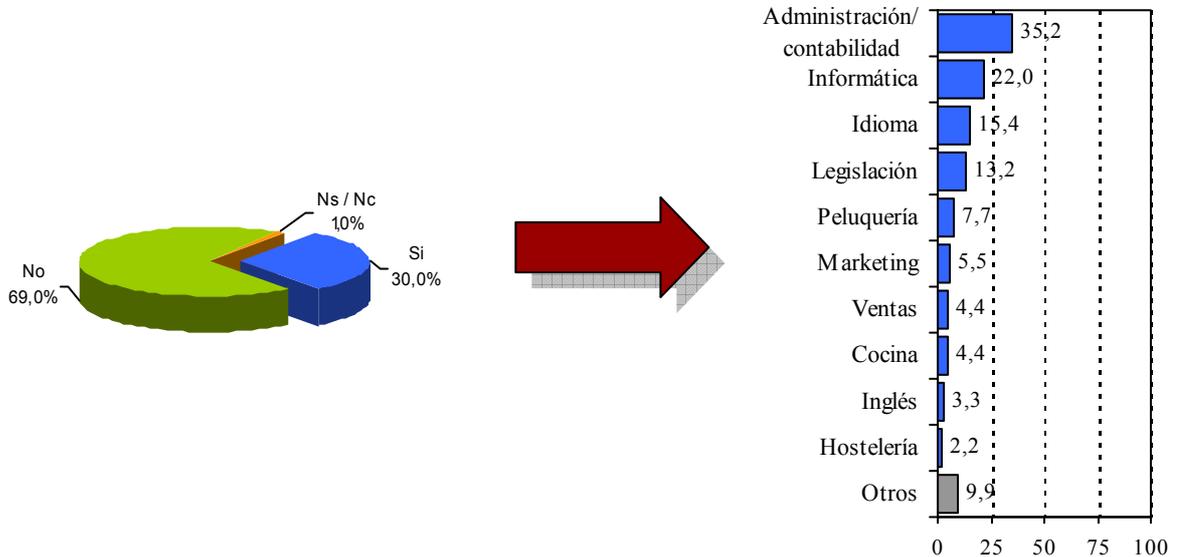
Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.6.2. Demanda de cursos

Del total de emprendedores extranjeros entrevistados, un 30% considera necesario realizar algún curso de formación para mejorar su competitividad. Esta demanda se plantea en el 36,4% de los inmigrantes procedentes de Europa del Este, en un 28,7% de los latinoamericanos y en un 28,7 de los provenientes del Magreb y resto de África. También por comunidades hay diferencias, de tal forma que los residentes en Madrid, Cataluña y País Vasco ven más necesarias las actividades de formación (36,1%), que los residentes en Andalucía, Valencia y Murcia (22,6%).

Concretando en la demanda de cursos, esta se centra principalmente en administración y contabilidad (35,2%). En un segundo nivel se mencionan los de informática (22,0%), idiomas (15,4%) y legislación (13,2%).

Gráfico 7.20. Distribución de emprendedores, según consideración de la necesidad de algún curso de formación y tipo de cursos demandados. 2007



Fuente: Estudio EOI El perfil del inmigrante emprendedor y de sus negocios, EOI 2007.

7.7. Tendencias del mercado

La mayoría de las personas entrevistadas en este estudio plantean el deseo de continuar con una trayectoria laboral autónoma y permanecer en la actividad empresarial en la que se han situado. La minoría que desea cambiar de actividad plantea, aunque las respuestas son diversas, desde querer emprender otros negocios, hasta volver a trabajar como asalariado o regresar al país de origen. Esta minoría confirma que el colectivo de inmigrantes emprendedores se encuentra comprendido por personas con mucho tesón, con una gran confianza en sí mismos y altamente motivados.

Entre los que se plantean potenciar su emprendimiento y extender su negocio en nuevos sectores de la economía en el corto o mediano plazo, se observa más un deseo que un proyecto planificado:

“...Mi objetivo es hacer más sólida nuestra capacidad para sacar adelante nuestros propios proyectos y depender cada vez menos de una serie de

instituciones y fortalecer esa capacidad y los contactos que podamos desarrollar para ser más independientes... ”.

(Hombre, Argentina, 31 años)

“Yo quiero terminar una cosa porque me quiero volver porque yo tengo más ganas de volver que de quedarme. Pero para quien se quiere quedar este es un lugar de trabajo importantísimo, lindo, con muchas posibilidades. Hay dinero, una clase media - alta que consume y vive bien y cualquiera cosa que uno quiera vender, si tiene ganas, hay posibilidades de hacerlo”.

(Hombre, Paraguay, 52 años)

“...Mis ambiciones son muy grandes, quisiera tener una representación de mi empresa en cada país”

(Mujer, Cuba, 35 años)

“...Es fascinante a pesar de las dificultades, trabas, no perder el entusiasmo de lograr una cosa propia, como el deseo de tener un hijo. Quiero seguir con el mismo entusiasmo, y ver crecer esto...”

(Hombre, Ecuador, 51 años)

“...Poder sacar un disco en el mercado pero que este disco sea algo... no algo como para un día... que tenga una continuidad, con una buena promoción musical con una buena representación a nivel internacional y luego tener un día africano, concierto de música africano de dos días”

(Hombre, Senegal, 37 años)

La mayor parte de los entrevistados manifiesta su decisión de permanecer en España ya que, según indican, se encuentran integrados y consideran que este país es un lugar apropiado para su futuro y/o el de sus hijos.

“...Que se pueda generar algo sólido en el futuro... estamos en un contexto en funcionamiento... mi deseo de futuro es trabajar bien y vivir bien... es eso... sin

ninguna dificultad... poder consolidar la empresa y vivir aquí, vivir bien y normal...”

(Hombre, India, 29 años)

“...Siempre estar en España porque por ejemplo fíjate... 20 o 30 años viviendo en España y negocio también en España, tiene familia también aquí... si puede irse, volver a China a disfrutar vacaciones o después de jubilarse quiere ir a China pero normalmente la vida está en España, no va a regresar...”

(Mujer, China, 27 años)

“Ya es costumbre, aunque nunca se sabe, no digo nunca volver pero tampoco.... Si en un futuro se puede volver tengo a mi familia ahí que tiene una condición de vida y cualquier día me espera en la casa... pero uno va creando lazos, amistades y es más fácil, le resulta más fácil aquí, va distanciándose de amistades que uno tenía antes y poquito a poco va aumentando, creciendo, como una bola de nieve, y cuando te vas dando cuenta ya han pasado varios años...”

(Mujer, Rumania, 29 años)

7.8. Tendencias generales

Hay características transversales a todos los emprendedores, como son la capacidad para enfrentar situaciones adversas, confianza en sus capacidades, alto grado de motivación y una gran voluntad de trabajo que se ve reflejada en jornadas laborales con una carga importante de horas, que en ocasiones se desarrollan durante semanas enteras sin beneficios. Es decir, estas personas se caracterizan por valores tales como la perseverancia, la lucha, el progreso y el esfuerzo.

En la mayoría de los casos, los inmigrantes emprendedores se encuentran residiendo con sus familias. Si bien se encuentran con frecuencia ejemplos de cabezas de familia que han llegado solos; pero, en general, se pone rápidamente en marcha un proceso de reagrupamiento familiar.

El hecho de contar con la familia radicada en España explica muchas veces el espíritu emprendedor y la proyección de actividades que generen arraigo y estabilidad en la comunidad de acogida. En este sentido, el grupo familiar actúa como respaldo psicológico, es decir, como un conjunto de factores de apoyo y motivación que potencian la capacidad de sortear dificultades, y colaboran a la hora de definir y sostener un negocio productivo.

A excepción del caso chino, que cuenta con una formidable red social que ha desarrollado asociaciones que propician información, trabajo, experiencia, etc., el resto de las nacionalidades de inmigrantes emprendedores no se caracterizan por tener una gran capacidad asociativa empresarial, sino más bien todo lo contrario.

Inmersos en jornadas laborales de alta carga horaria, la idea de asociarse en cámaras de comercio o asociaciones está percibida como una pérdida de tiempo por la mayoría de los emprendedores inmigrantes, esto se debe al hecho de que no visualizan ningún beneficio práctico a corto plazo. Sin embargo, se manifiestan abiertamente a favor de todo tipo de ayudas formativas e informativas (además de las económicas), por parte de instituciones públicas, que les permitan evitar vicisitudes a la hora de montar el negocio o de expandirlo.

En este sentido, los discursos de las personas entrevistadas dan cuenta de la heterogeneidad, tanto de los perfiles de los empresarios como de las motivaciones que los llevan a desarrollar sus actividades empresariales. Existen tantos perfiles como emprendimientos, sin embargo, podemos agrupar las causas de las iniciativas empresariales de los inmigrantes según tres tipos de enfoques.

En primer lugar, nos encontramos con una perspectiva que sitúa las barreras que se encuentran en el mercado de trabajo como la principal explicación por la que los inmigrantes decidirían trabajar por cuenta propia. Este enfoque, el “enfoque de la desventaja” o “disadvantage thesis”, ubica a las iniciativas empresariales de los inmigrantes como reacción al desempleo, la discriminación laboral y el idioma, entre otros aspectos.

Sin embargo, por si sólo este enfoque no explica en su totalidad la inclinación de este colectivo hacia el autoempleo. En el trabajo de campo destacan otro tipo de obstáculos no relacionados con la falta de trabajo sino vinculados, por ejemplo, al ascenso laboral, las condiciones laborales en sincronía con el nivel de instrucción, o la necesidad de incrementar el nivel de ingreso.

En segundo lugar, la decisión de establecer una empresa se atribuye a un entorno económico, social y legal que favorece esa iniciativa; por ejemplo, cuando se perciben la existencia de consumidores con demandas no satisfechas, mercados poco explotados o con escasa competencia, o bien normativas y condiciones de acceso a los negocios que facilitan la vía empresarial. Estos casos se enmarcan dentro del denominado “enfoque de las estructuras de oportunidades”, y se dan comúnmente en situaciones en que los inmigrantes aprovechan la concentración residencial de su colectivo nacional para la apertura de un negocio orientado a este grupo.

También se da este escenario cuando se presenta la oportunidad de dirigir o abastecer un determinado producto o servicio a la comunidad, con independencia del lugar de ubicación de la empresa o de la distribución residencial de potenciales clientes⁹. (Ej. los periódicos especializados para latinoamericanos o chinos).

Por último, y en tercer lugar, nos encontramos con un enfoque que sitúa al proyecto empresarial alrededor de un espíritu emprendedor y de “recursos de clase”. Es decir, el proyecto tiene que ver con las características del inmigrante, así como de su grupo familiar o colectivo al que pertenece.

Este último enfoque, aunque sin dejar de considerar los obstáculos para la integración laboral como asalariado (enfoque de las desventajas) y del contexto propicio para desarrollar un negocio (enfoque de las estructuras de oportunidades), sostiene que los recursos étnicos y de clase son determinantes tanto para el surgimiento como para el

⁹ Solé, C.; Parella, S. y Calvalcanti, L. (2007): *El empresariado inmigrante en España*” Colección de Estudios Sociales, Num. 21, Fundación la Caixa, Barcelona.

desarrollo y mantenimiento de la empresa. En este sentido, y en el grupo mayoría argentina, han sido recurrentes frases como:

“...En Argentina el que entra de pinche (ayudante) en un banco quiere ser director o dueño de su banco...”

(Hombre, Argentina, 53 años)

“... Es la herencia de la cultura, de la cultura del rebusque, del empuje...”

(Hombre, Argentina, 58 años)

“...Da la sensación de que el español quizás por costumbre o por herencia es menos emprendedor que el argentino”.

(Mujer, Argentina, 39 años)

“...Yo creo que eso se mama desde muy pequeño... nosotros siempre tenemos un tío, un padre, alguien que ha tenido un emprendimiento...”

(Mujer, Argentina, 32 años)

“...Yo tuve inyectores de plástico y quince empleados... los quince terminaron en el fondo de su casa con la maquinita inyectando plástico... el problema es que allá somos todos emprendedores”

(Hombre, Argentina, 53 años)

Otro buen ejemplo acerca del enfoque de la cultura emprendedora es el caso chino, que es analizado así por uno de sus representantes:

“...Los chinos vienen a España para trabajar, para montar su negocio, hay una parte demasiado pequeña, mucho mas pequeña que no... que para estudiar otro idioma pero la mayoría viene a trabajar en su negocio... quieren trabajar como autónomos para ganar mas... primero siempre se trabaja para otro, para coger la experiencia, para estudiar el idioma y para ganar, tres básicos, o para conocer gente también, son las cosas mas importantes para nosotros”

(Mujer, China, 27 años)

En resumen, y conforme a la información recabada en el trabajo de campo, se puede sostener que entre los inmigrantes con una menor aversión al riesgo se evidencia una multiplicidad y heterogeneidad de factores a la hora de llevar adelante un emprendimiento.

Los obstáculos a los que se enfrentan los inmigrantes en el mercado laboral de la sociedad de acogida, en relación con una estructura de oportunidades favorables y recursos étnicos y de clase, posibilitan la culminación de una iniciativa empresarial.

8. CONCLUSIONES

La población empadronada en España supera ya los 45 millones de personas. De ese total, 4,3 millones son extranjeros, es decir el 9,9% del total de la población. A su vez, uno de cada seis extranjeros que trabajan en España lo hace como trabajador por cuenta propia.

España ha pasado en muy pocos años, de ser un país emisor de emigrantes a ser un país receptor de inmigrantes. La tasa de natalidad anual es de 1,7% desde el 2001, con un crecimiento del 7% del PIB anual. El paro se situó en un 8,3 % en el 2006, con una tasa de actividad del 59%.

Todas estas cifras han sido posibles gracias a la aportación del trabajo realizado por los inmigrantes en estos últimos años en España. En este estudio analizamos la aportación que los inmigrantes emprendedores están generando en el tejido empresarial español.

A pesar de que el crecimiento significativo del empresariado inmigrante en España es muy reciente, este proceso está transformando el contexto social y económico en diversas ciudades españolas. Además, y unido a lo anterior, el fenómeno está teniendo un fuerte impacto en las nuevas percepciones que se están formando sobre la inmigración, rompiendo con estereotipos muy anclados en el imaginario social, como por ejemplo la idea del inmigrante poco formado, con bajo nivel cultural y que no tiene capacidad para relacionarse e integrarse en la sociedad receptora.

Por el contrario, los negocios de los inmigrantes contribuyen, a la vez que crean empleo, a una mayor integración de este colectivo. Los protagonistas de los emprendimientos son hombres y mujeres que buscan, a partir del trabajo por cuenta propia, una mejor y más satisfactoria incorporación en el tejido productivo, así como la mejora económica y social de su situación personal y familiar.

Las trayectorias laborales de los empresarios de origen inmigrante siguen, en líneas generales, un mismo recorrido: en un primer momento se trabaja de forma regular en

cualquier tipo de actividades, mientras se van ahorrando pequeñas sumas de dinero y se envía otro tanto al país de origen. Las proporciones entre el dinero enviado y el ahorrado se incrementan a favor del segundo a medida que se va completando la reagrupación familiar y toma cuerpo la idea de permanecer en España, así como el intento por independizarse laboralmente. La experiencia previa en el lugar de procedencia, sumada a la adquirida en la sociedad receptora y la obtención de los “papeles”, empuja a aquellos inmigrantes con menor aversión al riesgo a seguir su propia iniciativa empresarial.

Los proyectos empresariales no son necesariamente la reacción a situaciones adversas, sino que algunos negocios son la culminación de las aspiraciones que florecen tras un período de experiencia y permanencia del inmigrante en el mercado de trabajo general de la sociedad receptora. Así, el contexto de oportunidades favorables para estos negocios en la sociedad receptora y, en casos, el “contexto desfavorable” del trabajo asalariado (actividades poco cualificadas y de precarias condiciones en el mercado laboral español) que obstaculiza la movilidad social ascendente, constituyen los principales motores de los proyectos emprendedores.

Por lo general, los emprendimientos están al margen del financiamiento de la banca privada o de organismos oficiales. Esto se debe, tanto al escaso interés que desde el sector financiero se tenía sobre este colectivo (tendencia contraria en estos momentos, dado el potencial económico de los inmigrantes en general), como al hecho de que los empresarios extranjeros recurren más a la financiación a través de las redes sociales con las que cuentan. Es decir, tienen mayor confianza en obtener crédito por intermedio de amigos, conocidos o familiares que a través de instituciones formales, a las que en muchos casos todavía comparan con la imagen que tienen de ellas a través del funcionamiento en sus países de origen. Sin embargo, esta situación está cambiando dado que al entrar en contacto con entidades bancarias españolas la imagen de las mismas se ha ido transformando.

Salvo por la disponibilidad de este tipo de recursos en las redes sociales (recursos étnicos), las estrategias que desarrollan los empresarios inmigrantes no se diferencian

de las del conjunto del empresariado. De cualquier forma, las redes no solamente posibilitan la financiación del emprendimiento sino que además son una fuente importante de información sobre el mercado de trabajo, proveedores y mano de obra.

Por último, los inmigrantes tienen dificultades para acceder a información, cursos de formación y/o asesoramiento sobre cómo montar un negocio, cuáles son los posibles tipos de sociedades donde deben comenzarse los trámites, donde inscribirse, como son los impuestos, cuáles son sus derechos y obligaciones, etc. Y, si bien algunas instituciones oficiales ofrecen programas de formación y ayudas a los inmigrantes emprendedores, es necesario mayor publicidad y más practicidad en la forma en que se les proporciona dicha información.

Podemos concluir que el fomento del empleo por cuenta propia y la apertura de negocios pueden favorecer la plena integración económica, laboral y social de los inmigrantes cuestionando de esta forma los estereotipos y las visiones convencionales y poco informadas del proceso migratorio.

Dado que la presencia de los inmigrantes emprendedores se encuentra todavía en un ciclo incipiente de desarrollo, es necesario seguir estudiando el protagonismo de las empresas regenteadas por ellos y las derivaciones en los distintos barrios y ciudades de este país.

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

1. Evolución de la población de España. Estimaciones intercensales y actuales de la población. 1991-2007.....	11
2. Evolución de la población por comunidades autónomas. Estimaciones intercensales y actuales de la población. 1991-2007.....	12
3. Municipios con mayor número de habitantes. 2007.....	13
4. Distribución de población española, según sexo y edad.	14
5. Producto interior bruto a precios de mercado (Millones de euros). 1991-2006.....	15
6. Balanza comercial. Importación, exportación, saldo y números índices. (Millones de euros). 1997-2004	16
7. Reparto de los intercambios entre España y otros países	17
8. Tasa de desempleo total en España. Porcentaje sobre la población activa de 16 y más años. 1996-2006.....	20
9. Tasa de empleo total en España. Porcentaje sobre la población de 16 y más años., 1996-2006.....	21
10. Origen de la población no nacida en España. 2006.....	28
11. Porcentaje de población extranjera por provincias. 2007.....	29
12. Número de inmigrantes por procedencia geográfica. 2007.....	31
13. Evolución de la población extranjera en España. 1981-2007.....	32
14. Distribución de la población extranjera censada en España, según sexo y edad.....	33
15. Población extranjera según edad. 2006	34
16. Evolución de las tasas de actividad en España, según sexo y origen. 2002-2006	35
17. Evolución de las tasas de ocupación en España, según sexo y origen. 2002-2006	36
18. Evolución de las tasas de paro en España, según sexo. 2003-2006.....	37
19. Extranjeros con alta laboral en la Seguridad Social en España, según origen y dependencia laboral (destacando los 13 países con mayor número de residentes). 2007.....	38

20. Extranjeros con alta laboral en la Seguridad Social en España, según sexo, origen y dependencia laboral. 2007.....	40
21. Autorizaciones de trabajo concedidas a extranjeros, según el sector de actividad. 2006	41
22. Distribución de los trabajadores extranjeros no comunitarios, según regímenes de la Seguridad Social. 2007	42
23. Distribución de los trabajadores extranjeros no comunitarios, tanto en régimen general como autónomos, según sector de actividad. 2007.....	43
24. Distribución de la población, según nacionalidad y nivel educativo. 2006	55
25. Crecimiento medio anual del PIB, según país. 1994-2005	63
26. Evolución de los extranjeros afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos en España (1999-2006)	67
27. Distribución de los trabajadores extranjeros dados de alta en la Seguridad Social en régimen por cuenta propia, según comunidad autónoma y sexo. 2006	69
28. Distribución de los trabajadores extranjeros dados de alta en la Seguridad Social, según Comunidad Autónoma y Régimen laboral al que pertenecen. 2006	73
29. Distribución de los inmigrantes extranjeros, según sexo. 2007	73
30. Distribución del inmigrante emprendedor, según zona de procedencia. 2007	75
31. Distribución de los emprendedores extranjeros, según nivel de estudios. 2007	75
32. Distribución de los emprendedores, según nivel de formación, zona de procedencia, género y zona geográfica. 2007.....	76
33. Distribución de los motivos por los que emigraron a España. 2007	77
34. Distribución de las dificultades a la hora de crear una empresa. 2007.....	78
35. Distribución de los extranjeros emprendedores, según si habían creado empresas con anterioridad y el lugar donde las creó.....	88
36. Distribución de los motivos para crear la empresa. 2007.....	92
37. Distribución de los extranjeros emprendedores, según zona de procedencia, sexo y motivos para la creación de su empresa. 2007	93
38. Distribución del tipo de negocios. 2007	96
39. Distribución de las actividades de negocio.2007.....	98

40. Distribución perfiles de inmigrantes emprendedores, según actividad del comercio. 2007	99
41. Distribución del número de empleados, incluido el propietario, en los negocios regentados por inmigrantes. 2007	101
42. Distribución de los empleados de negocios regentados por inmigrantes, según nacionalidad. 2007	102
43. Distribución de las empresas, según volumen de facturación. 2007	103
44. Distribución volumen de facturación de los emprendimientos extranjeros, según zona de procedencia y actividad empresarial. 2007	104
45. Distribución de la rentabilidad por empleado (en miles de euros), según actividad empresarial. 2007	105
46. Distribución de las empresas, según actividad importadora y país de origen de los productos importados. 2007	106
47. Distribución de las empresas, según actividad exportadora. 2007	106
48. Distribución de las empresas, según tipo de financiación. 2007	107
49. Distribución de las empresas, según si recibió algún tipo de asesoramiento a la hora de charla y las fuentes de ese asesoramiento. 2007	108
50. Distribución de los emprendedores, según si habían realizado cursos de formación antes de crear la empresa, contenido de los cursos e institución que lo impartió. 2007	110
51. Distribución de emprendedores, según consideración de la necesidad de algún curso de formación y tipo de cursos demandados	111

BIBLIOGRAFIA

- Beltrán, Joaquín. Oso, Laura y Ribas, Natalia –Empresariado étnico en España– Observatorio Permanente de la Inmigración - 2006.
- Cavalcanti, Leonardo. Sònia Parella y Carlota Solé. –El empresariado inmigrante en España – Colección de Estudios Sociales de la Fundación La Caixa – 2007.
- Instituto Nacional de Estadística – Anuario Estadístico de España 2007 -
- Instituto Nacional de Estadística – Anuario Estadístico de España 2006 -
- Instituto Nacional de Estadística – Anuario Estadístico de España 2005 -
- Instituto Nacional de Estadística – Anuario Estadístico de España 2004 -
- Instituto Nacional de Estadística – Anuario Estadístico de España 2003 –
- Naciones Unidas A/60/871- Migración internacional y desarrollo. Informe del Secretario General – 2006.
- Pajares, Miguel. – Inmigración y mercado de trabajo. Informe 2007 – Observatorio Permanente de la Inmigración - 2007
- Sánchez Jiménez, M^a Ángeles (coord.) - Derecho de Extranjería. Un análisis legal y jurisprudencial del Régimen Jurídico del extranjero en España - Editorial DM – 2005.
- Presidencia del Gobierno: “Inmigración y economía española” (1996-2006)
- Estudio EOI – El perfil del Inmigrante Emprendedor y de sus Negocios- 2007.