

Iniciativa
empresarial
de los
inmigrantes en
Navarra

Saray Domínguez García
M^a Angeles Les López
Fernando San Miguel Inza

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del "Copyright", bajo las sanciones establecidas por las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluso la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares mediante alquiler o préstamo públicos.

El equipo que ha realizado este trabajo desearía agradecer la ayuda y la información aportada por las personas con las que se mantuvieron entrevistas y cuya opinión ha sido de gran ayuda para entender mejor la situación y las necesidades de los inmigrantes que desean establecerse como autónomos o iniciar una actividad empresarial en Navarra. En concreto agradecemos su ayuda prestada por Nadia Zakharova, coordinadora, del Centro Guía de Inmigración de UGT; Eduardo Jiménez, coordinador de ANAFECITE de CCOO; Francisco Javier Sanz, responsable de Autoempleo de la Fundación Gaztelan; Marcelo Argañaraz, presidente de la Federación de Asociaciones de Inmigrantes y Valeriano Calahorra de la Asociación de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT).

Asimismo, queremos agradecer al Servicio Navarro de Empleo (SNE) que nos haya facilitado los datos referentes a las contrataciones y demandas de empleo realizadas por personas extranjeras a través de sus Oficinas de Empleo, entre los años 1999 y 2004.

También nos gustaría mostrar nuestro agradecimiento a la Tesorería General de la Seguridad Social por la información que nos ha aportado acerca de las personas extranjeras afiliadas a la Seguridad Social por países y regímenes, a 31 de diciembre de 2004.

Y, por último, a todas las personas encuestadas que nos han facilitado información sobre sus actividades empresariales, sus vivencias y sus opiniones, ya que sin ellas no se habría podido llevar a cabo este trabajo.

1ª Edición

ISBN 84-609-7300-X

DL NA-2528/2005

Diseño de cubierta e interior

Andoni Egúzkiza (MUSA)

Impresión y encuadernación

ONA. Industria Gráfica S.A.

00	Introducción	09
01	Actividad emprendedora, crecimiento económico e inmigración	15
	1.1 Actividad emprendedora y crecimiento económico	
	1.2 Comportamiento emprendedor e inmigración	
	1.3 Políticas de apoyo a la actividad emprendedora de los inmigrantes	
02	Inmigración en Navarra	23
	2.1 La población inmigrante en Navarra	
	2.2 La inmigración y el empleo en Navarra	
03	Autoempleo y creación de empresas de la población inmigrante en Navarra. Cifras generales.	35
	3.1 Autónomos afiliados a la Seguridad Social	
	3.2 Procedencia de los autónomos inmigrantes	
	3.3 Altas en el Impuesto de Actividades Económicas	
	3.4 Distribución de las altas por comarcas y municipios de Navarra	
	3.5 Distribución de las altas por sectores de actividad	
04	El apoyo a la inmigración y a la creación de empresas en Navarra	45
	4.1 Marco normativo y programas de apoyo a las personas inmigrantes	
	4.2 Red de apoyo a las personas inmigrantes en autoempleo y creación de empresas	
05	Autoempleo y creación de empresas de la población inmigrante en Navarra. Análisis detallado.	51
	5.1 Actitud emprendedora de la población inmigrante a través de los datos de la Ventanilla Única Empresarial	
	5.2 Resultados de la encuesta sobre comportamiento emprendedor de los inmigrantes	

06	Conclusiones y Recomendaciones	67
07	Bibliografía	73
08	Anexo I	77
09	Anexo II	85

B**Índice de tablas**

T 01	Población total y extranjera en Navarra y en España	24
T 02	Población inmigrante por comarcas	25
T 03	Municipios con más del 10% de población extranjera	25
T 04	Población inmigrante en Navarra por grupos de edad	
T 05	Sector de actividad de los diferentes colectivos de inmigrantes. Años 2000 y 2003	26
T 06	Tasa de paro de los inmigrantes según su origen. (Años 2000 y 2003)	27
T 07	Afiliación a la Seguridad Social. (Diciembre 2004)	28
T 08	Evolución de las contrataciones totales y de personas extranjeras en Navarra	29
T 09	Evolución de las personas inmigrantes demandantes de empleo	32
T 10	Evolución de las personas demandantes de empleo y personas contratadas	34
T 11	Afiliación a la Seguridad Social en Navarra	36
T 12	Inmigrantes afiliados según zona de procedencia	36
T 13	Inmigrantes afiliados según país de procedencia	37
T 14	Inmigrantes empadronados en Navarra y afiliados a la seguridad social como autónomos (principales países)	38
T 15	Distribución de las empresas según zona y principales localidades de ubicación	40
T 16	Empresas según actividad económica	42
T 17	Empresas según actividad económica y localidad	44
T 18	Los inmigrantes a través de la VUE de la Cámara Navarra de Comercio e Industria	52
T 19	Perfil de los empresarios inmigrantes encuestados	54
T 20	Características de las actividades económicas realizadas por los inmigrantes encuestados	54
T 21	Principales clientes y proveedores de los emprendedores inmigrantes	56
T 22	Clientes según la nacionalidad de los emprendedores inmigrantes	57
T 23	Proveedores según la nacionalidad de los emprendedores inmigrantes	57

T 24	Nivel de competencia y su evolución	58
T 25	Nacionalidad y sector de actividad de los emprendedores inmigrantes	59
T 26	Evolución de la empresa según el sector de actividad	59
T 27	Principales motivaciones para emprender	60
T 28	Motivación para emprender según la nacionalidad de los empresarios	61
T 29	Organismos a los que acuden los inmigrantes emprendedores y necesidades atendidas	62
T 30	Principales dificultades para emprender	62
T 31	Principales dificultades en función del origen del emprendedor inmigrante	63
T 32	Perspectivas de contratación de personal	64
T 33	Expectativas de futuro	65
T 34	Número de contratos firmados en el periodo 1999-2004	85
T 35	Contrataciones según nacionalidad de las personas contratadas	85
T 36	Contrataciones según duración	86
T 37	Demandantes de empleo según sexo y grupos de edad	86
T 38	Demandantes de empleo según nivel de estudios	86
T 39	Demandantes de empleo según ocupación solicitada	87
T 40	Afiliados extranjeros a la Seguridad Social	88

C

Índice de gráficos y figuras

G 01	Porcentajes de variación de las contrataciones totales y de personas extranjeras en Navarra	30
G 02	Evolución de las contrataciones según nacionalidad de las personas contratadas	31
G 03	Porcentajes de variación de inmigrantes demandantes de empleo	32
G 04	Variación anual del número de personas empadronadas, demandantes de empleo y contratadas	33
G 05	Número de actividades económicas por fecha de alta	39
G 06	Empresas en alta según zona geográfica	40
G 07	Empresas según sector de actividad	41
G 08	Empresas según actividad económica y zona geográfica	43
F 01	El proceso emprendedor	15

La inmigración es un fenómeno de gran tradición histórica en algunos países europeos y también en Estados Unidos. Sus cifras están creciendo en los últimos años, y ahora comienza a extenderse en España (van Delft et al 1999). El impacto es más notorio en las grandes ciudades y afecta principalmente al mercado laboral y al de la vivienda.

Hasta la fecha, son numerosos los estudios que han abordado el fenómeno de la inmigración desde diversas perspectivas. En concreto, desde el punto de vista económico se ha analizado el impacto que tiene sobre el país o la región receptora, especialmente sobre el mercado laboral y el consumo.

En este sentido, al hablar de inmigración a menudo se habla de externalidades negativas. Sin embargo, también es necesario mencionar las aportaciones positivas de la población inmigrante sobre la economía de la zona de acogida. Por ejemplo, sobre el mercado laboral, ya que la inmigración aporta, de un lado, mano de obra joven, compensando de este modo el envejecimiento de la población local (como en el caso de Europa), y de otro, mano de obra en sectores para los que la oferta del país receptor es insuficiente, como sucede en determinados puestos de trabajo de baja cualificación.

Pero no sólo eso: la población inmigrante también puede aportar nuevas ideas, competencias, innovación e iniciativas emprendedoras que beneficien a la economía local a través de la creación de empresas. La evidencia indica claramente que uno de los factores que inciden sobre el crecimiento económico de un país o de una región es la creación de pequeñas empresas. La población inmigrante juega en este sentido un papel muy destacado en algunos países europeos y, en mayor medida, en Estados Unidos. La importancia de esta cuestión queda reflejada en la abundante literatura existente y en los numerosos trabajos que analizan el perfil de los empresarios inmigrantes, las diferencias entre países, sus necesidades y potenciales, y su comparación con los empresarios locales (Kloosterman y Rath, 2003).

Es necesario considerar que la definición de “inmigrante emprendedor” y el marco legal existente en el ámbito de la creación de empresas varía entre países. Asimismo, la falta de información o la dificultad para poner en relación dicha información hace que las comparaciones internacionales sean difíciles de establecer.

Teniendo en cuenta dichas limitaciones, estudios recientes han comparado el comportamiento emprendedor de los inmigrantes en Europa y en Estados Unidos, donde este fenómeno está mucho más extendido (Audretsch et al, 2002; Audretsch, 2002; van der Sluis et al, 2004). En Estados Unidos, el autoempleo es más común entre los inmigrantes que entre los locales (Yuengert, 1995), aunque existen diferen-

cias también entre grupos étnicos y raciales (Fairlie y Meyer, 1996) y diferencias salariales entre locales e inmigrantes. Esto contrasta claramente con el caso de Alemania, donde la tasa de autoempleo es relativamente baja y menor aún entre la población inmigrante, siendo similar la renta de ambos colectivos. Por otra parte, en algunos países europeos la actividad emprendedora inmigrante es también significativa, como en el caso de Francia, donde el número de empresarios extranjeros se dobló entre las décadas de 1970 y 1980, ascendiendo a 160.000 en 1989.

Sin embargo, de forma general sí parece evidente que, junto al aumento de la migración, también se está dando un incremento en el número de iniciativas empresariales desarrolladas por inmigrantes. Este fenómeno, puede ser el resultado de la conjunción de dos elementos: el mencionado aumento de la inmigración y el paso a economías post-industriales (con mayor peso del sector servicios) en la mayoría de los países occidentales.

De los distintos estudios realizados hasta la fecha se concluye que, por lo general, las empresas creadas por los inmigrantes se centran en la venta al por mayor, el comercio al por menor de gama baja, la restauración y la alimentación. Habitualmente acceden al mercado ocupando las vacantes dejadas por otros emprendedores inmigrantes en los sectores bajos del mercado. Los márgenes comerciales en este tipo de mercados suelen ser muy reducidos, y se basan en la competencia en precios, lo que lleva a la explotación de la mano de obra, mediante sueldos muy bajos o jornadas laborales muy largas. Es frecuente también la contratación de familiares o amigos.

La aparición de iniciativas empresariales en estos mercados se ve favorecida por la tendencia de los inmigrantes a concentrarse en determinados barrios o calles de las grandes ciudades y por la dificultad para encontrar empleo por cuenta ajena. El desempleo entre la población inmigrante, la discriminación en el mercado laboral y las diferencias salariales entre trabajadores inmigrantes y locales llevan a los primeros a crear negocios o a trabajar por cuenta propia, especialmente en países de la Unión Europea.

Otros sectores donde afloran las iniciativas emprendedoras de inmigrantes son la industria textil y la de la construcción. En ambas, las grandes empresas locales subcontratan los servicios de empresas creadas por inmigrantes con el objetivo de reducir los costes de producción¹.

No obstante, también existen otras iniciativas empresariales promovidas por personas inmigrantes con nivel educativo alto. Un ejemplo de esta tendencia son las numerosas empresas de servicios financieros creadas en Estados Unidos por inmigrantes de Irán, Irak, India o China. Este tipo de iniciativas difiere de las descritas anteriormente por su mayor capacidad de crecimiento, los sectores en los que se desarrollan y la calidad de los factores empleados, así como por el nivel educativo del personal, y son más frecuentes en Estados Unidos, Canadá o Australia.

En cuanto a las diferencias observadas entre los distintos países dependen de factores diversos, como la capacidad de movilidad social, o el marco legal. Respecto al primero, cuanto mayor es la capacidad de los empresarios inmigrantes de relacionarse y abrirse a círculos sociales locales, mayor es también la posibilidad de que se generen más vacantes y de que más inmigrantes las aprovechen para iniciar empresas o negocios.

Otro factor muy importante que también influye sobre la capacidad de los inmigrantes para establecer negocios o trabajar por cuenta propia es el marco legal e institucional. Frente a la flexibilidad de Estados Unidos, en Austria y Alemania, por ejemplo, la normativa vigente no permite que los inmigrantes de fuera de la UE trabajen como autónomos.

¹ Las condiciones laborales en estas empresas suelen ser a menudo precarias, con sueldos inferiores al salario mínimo establecido y jornadas laborales muy extensas.

MOTIVACIÓN DEL TRABAJO

Aunque España es un país con menor entrada de inmigrantes en relación a otros países europeos, su número está creciendo en los últimos años. Navarra no es ajena a este crecimiento; más bien, al contrario: la inmigración que llega a la Comunidad Foral ha intensificado su aumento en los últimos ejercicios.

Dicho incremento ha ido acompañado por mayor presencia de empresas impulsadas por extranjeros. Para conocer el alcance real del nivel de empresariedad entre los inmigrantes, sus características, su localización, los canales de información que utilizan, las dificultades que encuentran para el desarrollo de sus iniciativas empresariales o sus expectativas, entre otros factores, se ha planteado la realización de este trabajo.

Diversos organismos e instituciones, especialmente el Departamento de Bienestar Social del Gobierno de Navarra, en colaboración con la Universidad Pública, han llevado a cabo diferentes investigaciones relacionadas con la inmigración y su integración en la Comunidad Foral. Así, se han estudiado aspectos como la posición de la población navarra ante la inmigración, la integración social de los inmigrantes en el espacio local, o la evolución y situación actual de la población inmigrante extracomunitaria en Navarra, entre otros.

El último trabajo citado analiza la situación de los inmigrantes en Navarra en 2003 y su evolución desde el año 2000, y lo hace en torno a la relación de los inmigrantes con el empleo, la vivienda, la educación, la salud, su situación familiar, las relaciones sociales, la acogida y la discriminación.

No existía, sin embargo, ninguna investigación sobre la participación de los inmigrantes como empresarios, si bien es un ámbito sobre el que existe un gran interés, ante la evidencia de que, especialmente en los últimos meses, se están abriendo nuevos establecimientos comerciales por parte de inmigrantes y su presencia en algunos sectores es creciente.

La creación de empresas como elemento dinamizador del crecimiento económico constituye una de las líneas básicas de trabajo en los proyectos desarrollados por la Cámara Navarra de Comercio e Industria y es una materia sobre la que ya se han realizado otras investigaciones recientemente. La Institución Futuro, como entidad preocupada por analizar los fenómenos más actuales y sus implicaciones para la economía navarra, comparte con la Cámara el interés que motiva la realización de este trabajo.

OBJETIVO

El objetivo del trabajo que se presenta a continuación es estudiar qué importancia tiene el tejido empresarial promovido por inmigrantes, sus características principales, la utilización de los canales de información y asesoramiento disponibles en Navarra para crear una empresa, y las principales barreras y dificultades con las que se encuentran al emprender en la Comunidad Foral.

METODOLOGÍA

Para llevar a cabo este trabajo se ha analizado información primaria y secundaria. En cuanto a esta última, se ha obtenido de los siguientes registros de datos.

- Información facilitada por la Tesorería General de la Seguridad Social relativa a los Afiliados extranjeros a la Seguridad Social por países y regímenes a 31 de diciembre de 2004.
- Información facilitada por el Servicio Navarro de Empleo (SNE) relativa a:
 - Contrataciones realizadas en centros de trabajo ubicados en Navarra firmados por personas extranjeras en el periodo de 1999 a 2004.
 - Demandas de empleo realizadas a través de las Oficinas de Empleo del SNE por personas extranjeras entre los años 1999 y 2004.

- Información publicada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) relativa a la explotación estadística del Padrón Municipal de Habitantes de Navarra y España para los años 1999-2005.
- Información de Cámara Navarra de Comercio e Industria relativa a:
 - Personas extranjeras que acuden al servicio de Ventanilla Única Empresarial de esta entidad.
 - Personas extranjeras que dan de alta sus actividades económicas en el registro del IAE (Impuesto de Actividades Económicas) de Navarra.
- El trabajo realizado por Laparra et al, (2004) sobre la evolución y la situación actual de la población inmigrante extracomunitaria en Navarra.

En cuanto a las fuentes de información primarias, entre el 29 de marzo y 8 de abril se mantuvieron entrevistas personales con los siguientes profesionales:

- La Coordinadora del Centro Guía de Inmigración de UGT (Nadia Zakharova)
- El Coordinador de ANAFE-CITE de CCOO (Eduardo Jiménez)
- El Responsable de Autoempleo de la Fundación Gaztelan (Fco Javier Sanz)
- El Presidente de la Federación de Asociaciones de Inmigrantes (Marcelo Argañaraz)
- El encargado de la gestión de los microcréditos de la Asociación de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (Valeriano Calahorra)

Se contactó también con Cruz Roja y Cáritas, pero finalmente no se realizaron entrevistas con ellos porque no tenían un programa específico de actuación en materia de apoyo al autoempleo o a la creación de empresas.

Los objetivos eran tres:

- Identificar los canales de información que utiliza este colectivo cuando está interesado en crear su propio empleo.
- Identificar las motivaciones para emprender, sus preocupaciones o inquietudes.
- Conocer la opinión de las personas que habitualmente atienden a los inmigrantes sobre la capacidad emprendedora de éstos y los factores que pueden estar limitando dicha capacidad, o, por el contrario, cuáles pueden impulsarla.

Así mismo se realizaron encuestas personales a una muestra de emprendedores inmigrantes².

Los objetivos de dicha encuesta eran:

- Identificar las características de las iniciativas desarrolladas (actividad, año de creación, número de trabajadores, etc.)
- Describir cuáles eran las motivaciones de los emprendedores para crear la empresa o trabajar como autónomo
- Identificar las diferentes estrategias de instalación
- Identificar las necesidades y principales dificultades de su actividad

Para seleccionar la muestra, se utilizó la base de datos de empresas dadas de alta en el registro del Impuesto de Actividades Económicas (en adelante IAE) de Navarra. Esta base de datos recoge información de 756 titulares extranjeros que ejercen alguna actividad económica, cuya fecha de inicio se sitúa entre 1997 y diciembre de 2004.

De los 756 registros con los que contaba esta base de datos se contactó con 85 personas. Los principales motivos por los que no se pudo encuestar al resto fueron que las direcciones postales disponibles eran incorrectas o que se habían producido cambios de domicilio que no se habían notificado.

La información obtenida fue tabulada y analizada con el programa estadístico SPSS.

2 Ver Anexo I.

TERMINOLOGÍA

No existe una definición única de la palabra empresario o de la palabra emprendedor, ya que ambas pueden entenderse de maneras diferentes. Tampoco hay unanimidad cuando se habla de crear una empresa, ya que esta creación puede ir desde la constitución de una sociedad mercantil hasta el inicio de una actividad por parte de un autónomo. Asimismo, la creación de una empresa puede producirse para realizar una nueva actividad o para continuar con una que ya existía.

En cuanto a empresario o emprendedor, hay diversidad de acepciones. Hay quien considera emprendedores exclusivamente a quienes inician una actividad totalmente innovadora hasta quienes piensan que todas las personas que ponen en marcha una empresa también deben ser consideradas como tales.

En este sentido, por tanto, sin tener en cuenta los diferentes matices o las diferentes ideas que pueden suscitar los conceptos antes mencionados a lo largo de este trabajo se han utilizado indistintamente creación de empresas, negocios, empresarios o emprendedores para hacer referencia a los inmigrantes que han iniciado una actividad económica por cuenta propia, independientemente de su carácter y de sus dimensiones.

En la misma línea, se utilizan indistintamente, pese a no ser conceptos similares, inmigrantes y extranjeros. Ni siquiera es igual el concepto de inmigrante, que cambia según el país. En España para que un extranjero sea considerado inmigrante debe permanecer al menos tres meses, sin embargo en otros países, como Alemania, si un extranjero entra para residir un tiempo, aunque sean sólo dos meses, se considera inmigrante. Por otra parte, cabe señalar que no todos los inmigrantes son extranjeros, ya que los nacionales que residen unos años fuera y vuelven también son considerados inmigrantes.

A estos efectos, en realidad deberíamos hablar de extranjeros, ya que son éstos a los que hacen referencia la mayoría de las estadísticas, si bien como ya se ha señalado se utiliza en ocasiones la palabra inmigrante para referirnos a ellos.

ESTRUCTURA DEL TRABAJO

La investigación se estructura en seis capítulos. En el primero se analiza la definición de “emprendedor” y la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico. En el segundo se describe la situación de la inmigración en Navarra, su evolución más reciente y su inserción en el mercado de trabajo. En el tercer capítulo se estudia la población inmigrante y su empresarialidad en la Comunidad Foral, analizando sus características sectoriales y de localización. En el cuarto se abordan los principales canales de apoyo a los inmigrantes y a la creación de empresas existentes en la actualidad. En el quinto capítulo se presentan los resultados de la encuesta realizada entre la población inmigrante y empresaria. Y, por último, se resumen las ideas más destacadas y las conclusiones del trabajo en el capítulo 6.

01 Actividad emprendedora, crecimiento económico e inmigración

1.1 ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

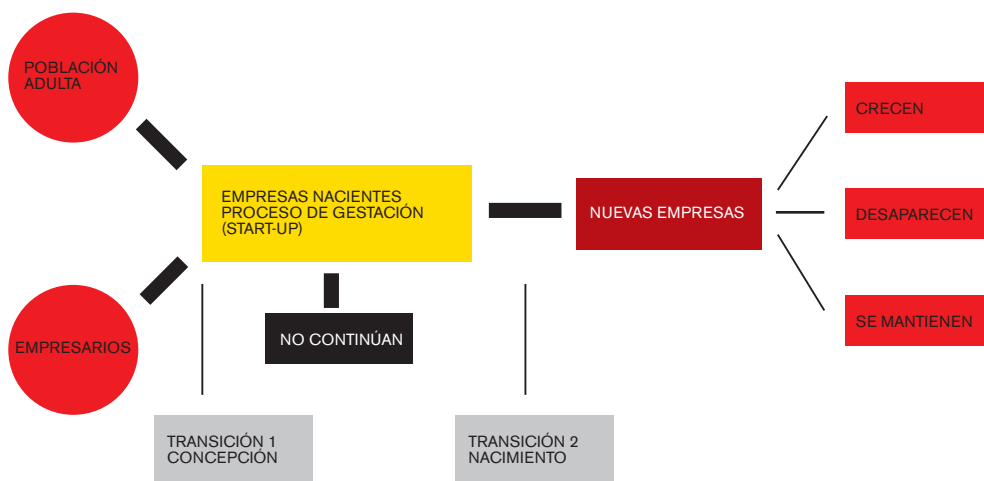
NOCIÓN DE EMPRENDEDOR Y CARACTERÍSTICAS

El concepto de “emprendedor” puede definirse como “el proceso que abarca desde la intención de llevar a cabo una acción emprendedora hasta la creación y desarrollo de una o varias pequeñas empresas” (Gartner, 1990; Bygrave y Hofer, 1991 y Woo et al, 1991).

La Comisión Europea en el libro verde “el espíritu empresarial en Europa” define el espíritu empresarial (en el contexto empresarial) como “*la actitud y el proceso de crear una actividad económica combinando la asunción de riesgos, la creatividad y la innovación con una gestión sólida, en una organización nueva o ya existente*”.

La Ewing Marion Kauffman Foundation describe el proceso emprendedor según el esquema que se muestra en la figura 1. Éste puede surgir de dos posibles fuentes: la población general y los trabajadores de las empresas. La concepción de una nueva

F. 01 El proceso emprendedor*



* ADAPTADO DE "THE ENTREPRENEUR NEXT DOOR. CHARACTERISTICS OF INDIVIDUALS STARTING COMPANIES IN AMERICA". E. M. KAUFFMAN FOUNDATION.

empresa se da cuando una persona de cualquiera de esas dos fuentes decide iniciar una empresa dando lugar a una “empresa naciente”. La etapa de gestación implica las acciones desarrolladas para lanzar la empresa recién creada. El segundo punto de transición es el paso de la etapa de gestación a la del nacimiento de la empresa. Durante esta etapa, las empresas pueden consolidarse, crecer o desaparecer.

Por lo general, aunque la literatura no aporta una respuesta clara, sí es posible apuntar algunos patrones comunes sobre los factores que impulsan a las personas a emprender (Liñan et al, 2002). Entre ellos se encuentra el nivel económico, en el sentido de que mayores niveles de renta suelen estar asociados a una mayor oportunidad de emprender, dado que normalmente está unida a una mayor preparación y status social y a mejores contactos, por lo que la confianza de los emprendedores en sus proyectos suele ser mayor (Van Praag y van Ophem, 1995). Asimismo, disponer de capital, estar desempleado, contar con experiencia previa (Storey, 1994) y tener un mayor nivel educativo (Blanchflower y Meyer, 1994; Wolters, 2000) son factores económicos que también pueden influir. Por otra parte, los emprendedores suelen pertenecer a un determinado intervalo de edad, situado entre 25 y 34 años según un estudio de Reynolds (1997).

En relación a las motivaciones que guían la iniciativa emprendedora, el proyecto *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) distingue entre las acciones llevadas a cabo a raíz de oportunidades y las derivadas de la necesidad. Ésta última se refiere a aquellas personas que llevan a cabo iniciativas empresariales por falta de una alternativa de empleo mejor. Mientras que el primer tipo de comportamiento suele ser más frecuente en países occidentales, el segundo es más común en países en vías de desarrollo (GEM, 2004). Gartner señala que en aquellos países donde hay una cultura emprendedora, es más propicio que más personas desarrollen actividades de este tipo. El comportamiento emprendedor es parte de la cultura social y por tanto, el espíritu emprendedor debería fomentarse desde la enseñanza primaria.

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Shumpeter (1934) introdujo la importancia del empresario para el crecimiento económico. Para él, el aumento en el número de empresarios (y por tanto de iniciativas emprendedoras) era una fuente de crecimiento económico. Posteriormente, la relación entre el comportamiento emprendedor (entrepreneurship) en una determinada región o sociedad y el crecimiento económico ha sido ampliamente tratada en la literatura (Wennerkers y Thurik, 1999). Recientemente Beugelsdijk y Noorderhaven (2002) han señalado la existencia de una relación significativa y positiva entre el capital emprendedor y el crecimiento económico regional, lo cual explicaría (junto a otros factores) las diferencias de crecimiento observado entre diferentes regiones europeas.

Otro aspecto por el que se vincula el comportamiento emprendedor y el crecimiento es su relación con los procesos de I+D y la creación de empleo (Audretsch, 2002). Para Dejardin (2000), la propensión a innovar del emprendedor le convierte en una fuente de competitividad, ya que el empresario debe basar sus estrategias en la innovación si quiere que su empresa sea rentable.

Kangasharju (2000) indica que además de variables como el crecimiento de los mercados locales, las políticas públicas, o los efectos positivos de la urbanización y la aglomeración, la habilidad emprendedora juega también un papel fundamental para explicar el éxito en la formación de nuevas empresas. En el Reino Unido, Georgellis y Wall (2000) concluyen que el capital humano emprendedor explica la existencia de iniciativas emprendedoras (además de las condiciones laborales, las características del mercado y la composición sectorial de la industria).

Para Pose (1999), los parámetros sociales de una determinada economía (siendo uno de ellos la actitud emprendedora) representan un factor clave para la adopción y adaptación de avances tecnológicos que se traduzcan en crecimiento y desarrollo. Por eso denomina a tales condiciones sociales como “filtro social”. Las capacidades

emprendedoras son parte de la cultura social que impulsa y favorece el éxito de las economías regionales.

Según el Eurobarómetro (2002), el 45% de los europeos prefiere ser contratado a trabajar por cuenta propia, mientras que este porcentaje representa el 33% en Estados Unidos. El 4,5% de los ciudadanos europeos participa en nuevas iniciativas empresariales frente al 13% de Estados Unidos. Por otra parte, el número de personas que en Europa renuncian a crear una empresa es más del doble que en Estados Unidos. Un factor asociado pueden ser las diferencias en cuanto al miedo al fracaso: en Europa el 46% de las personas revela que no se debería poner en marcha un negocio si existe riesgo de fracaso, mientras que un 25% de las estadounidenses comparte esta opinión. Estas diferencias culturales en cuanto a la predisposición a crear nuevas empresas pueden ser una de las causas que expliquen las diferencias de productividad e I+D entre ambas.

Es decir, la capacidad de una determinada región para crear infraestructuras innovadoras de éxito está relacionada con las condiciones sociales de dicha región. De hecho, Hospers y Beugelsdijk (2002) argumentan que las peculiaridades culturales de Silicon Valley y Third Italy hacen que dichos modelos sean prácticamente imposibles de copiar.

POLÍTICAS PARA PROMOVER LA INICIATIVA EMPRESARIAL

Las implicaciones de estos resultados son muy importantes a la hora de definir políticas de desarrollo regional promovidas desde la Administración. Las políticas regionales de desarrollo tecnológico pueden quedar sin efecto o no alcanzar los objetivos deseados si no existe “capital emprendedor”. Por ello, las acciones deberían basarse también en iniciativas cuyo objetivo sea el aumento del capital emprendedor regional, introduciendo y animando la cultura favorable a la creación de empresas. La importancia de la actitud emprendedora es reconocida por la OCDE (2003) “..de hecho, apoyar las iniciativas emprendedoras es una de las principales medidas para acelerar el desarrollo económico...”, “...aumentar la tasa de creación de empresas es un medio de generar empleo y aumentar la renta, y por tanto una preocupación de las autoridades locales. Además de atraer inversiones, la estimulación de la actividad emprendedora es uno de los pilares de la mayoría de estrategias de desarrollo regional”.

El libro verde de la OCDE (2003) señala que para que surjan más empresarios es necesario reducir las barreras para la creación de nuevas empresas, disminuyendo las trabas administrativas; facilitando el acceso a la financiación mediante la distribución del riesgo entre el sector público y privado; consiguiendo un equilibrio entre los riesgos y los resultados asociados a las iniciativas empresariales; promoviendo y fomentando el espíritu empresarial a través de la educación y formación; y dirigiendo las políticas de apoyo a la iniciativa empresarial entre las mujeres y grupos minoritarios (como los grupos étnicos).

Un segundo pilar de acción lo forman también las medidas encaminadas a garantizar el crecimiento de las empresas de nueva creación en relación a las dificultades financieras, apoyo fiscal, el aprovechamiento de los mercados internacionales y el acceso a personal cualificado. Como tercer pilar sobre el que descansa el fomento del espíritu empresarial destaca también el libro verde la importancia de crear una sociedad más empresarial³, lo cual implica cambiar la imagen que la sociedad tiene sobre los empresarios, resaltando el papel que juegan las empresas sociales y destacando la contribución que los empresarios pueden hacer al desarrollo social.

³ Esto implica establecer cambios en los filtros sociales, en las actitudes sociales en relación a la creación de empresas. En definitiva, un cambio en la mentalidad basado en la potenciación del espíritu emprendedor.

1.2 COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR E INMIGRACIÓN

En muchos países occidentales la llegada de la inmigración a las ciudades ha tenido impactos muy importantes tanto en el mercado laboral como en el de la vivienda, al mismo tiempo que se han generado diferencias en los niveles de renta, discriminación o conflictos de carácter local (Borjas, 1990; Kloosterman et al, 1998). Los inmigrantes suelen tener dificultades para acceder al empleo (normalmente de baja cualificación), al encontrarse con barreras en cuanto a su nivel educativo, el acceso a la información o discriminaciones de tipo racial. Sin embargo, dichas dificultades y la apreciación de la inmigración como una fuente de conflictos en las ciudades está cambiando en los últimos años (Masurel et al, 2001), lo que viene propiciado por el crecimiento del número de emprendedores inmigrantes que crean su propio negocio, superando así las barreras con las que se encuentran en el mercado laboral (Kloosterman y Rath, 2003).

Por lo general, las iniciativas empresariales desarrolladas por inmigrantes tienden a aparecer inicialmente en la economía informal (no regulada) donde desarrollan fundamentalmente tres tipos de trabajo: 1) bienes producidos a gran escala; 2) servicios de baja cualificación y 3) productos étnicos para clientes específicos.

Se suelen establecer en mercados competitivos, de fácil entrada e intensivos en mano de obra y, aunque están dirigidos inicialmente a inmigrantes de su mismo país de origen, cada vez más se abren hacia otro tipo de clientela.

Los emprendedores inmigrantes tienen ciertas peculiaridades con respecto a los empresarios locales que facilitan su actividad emprendedora (Deakins et al, 1997). En primer lugar, tienen más facilidad para acceder a determinados mercados, redes sociales y contactos que les permiten encontrar mano de obra y capital. A través de redes sociales, no tienen grandes dificultades para acceder a capital, en ocasiones libre del pago de intereses, ya que esto es parte de la cultura de determinados grupos étnicos. Los trabajadores contratados suelen ser de su mismo país de origen, siendo los salarios muy bajos o sin que exista una contraprestación económica a cambio. Las relaciones comerciales están basadas muchas veces en la confianza mutua, lo que facilita el comienzo de la actividad empresarial.

Conocer dos idiomas y dos culturas puede favorecer también las relaciones comerciales. Los inmigrantes ocupan nichos de mercado no explotados previamente, basados en la venta de productos étnicos, normalmente destinados a inmigrantes o consumidores de su misma nacionalidad que no son vendidos por empresas locales. Poseen, además, experiencia y conocimiento sobre determinados tipos de productos de su país de origen y, por tanto, difíciles de copiar. La introducción de nuevos productos y la apertura de nuevos mercados les otorga de este modo cierto carácter innovador, al mismo tiempo que amplía el rango de bienes y servicios disponibles a la venta.

Estas especificidades y la forma para iniciar negocios implican ventajas, pero también pueden suponer inconvenientes. El acceso a nichos de mercado basado en redes de apoyo sociales puede ser un factor positivo para iniciativas de start-up, pero en el largo plazo puede afectar negativamente a la iniciativa emprendedora si reduce la competencia en dichos mercados y, por tanto, las expectativas de crecimiento. Ram y Deakins (1996) destacan que para que los negocios y empresas creadas por inmigrantes se consoliden y crezcan, éstas deben abrirse a mercados más amplios, adaptarse a las condiciones económicas del entorno y tener una predisposición positiva sobre el crecimiento económico en el futuro. El carácter informal de las contrataciones de personal puede llevar también en ocasiones a la explotación de mano de obra (Daniels y Lever, 1996).

En cuanto a las motivaciones para emprender, por lo general, los inmigrantes deciden crear sus propias empresas o trabajar como autoempleados para hacer frente a las dificultades económicas y de desempleo de su entorno (Johnson, 2000).

De todas formas, es necesario considerar que existen diferencias entre distintos grupos étnicos en cuanto a sus motivaciones, actitudes y comportamiento al iniciar

un negocio y en cuanto a los resultados obtenidos. Basu (1998) encontró diferencias entre emprendedores indios, paquistaníes y de Bangladesh. Waldinger y Aldrich, (1990) encontraron diferencias en cuanto al éxito y número de empresas creadas por afro-americanos, asiáticos (chinos y coreanos) y cubanos en Estados Unidos así como Lee et al (1997) entre afro-americanos e inmigrantes chinos. Masurel et al (2001) también encontraron disparidades en el éxito de los negocios iniciados por inmigrantes turcos, indios/paquistaníes y marroquíes en Amsterdam.

1.3 POLÍTICAS DE APOYO A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LOS INMIGRANTES

Dados los problemas de empleo a los que se enfrentan los inmigrantes, muchos programas tratan de mejorar su nivel educativo, de conocimiento general y de idioma. Una alternativa consiste aprovechar su potencial y las oportunidades que presentan estos colectivos (Light et al, 1993).

Los beneficios que aporta esta forma de actuar son varios: en primer lugar, las comunidades inmigrantes tienen una tradición emprendedora que, si es canalizada de forma correcta, puede hacer aflorar actividades de valor añadido. En segundo lugar, aquellas iniciativas que tienen éxito pueden ser tomadas como referencia para otros inmigrantes que las considerarán como alternativa al empleo por cuenta ajena. En tercer lugar, ofrece mayores posibilidades a la movilidad social, ya que les permite establecer vínculos fuera de sus círculos sociales (Rath, 1998). Además, la contratación de personal, principalmente inmigrante es una solución al problema del desempleo.

Básicamente existen tres tipos de políticas de apoyo a las iniciativas empresariales de inmigrantes (Rath et al, 2002): sobre la oferta, sobre la demanda y las destinadas a ajustar oferta y demanda. Las primeras, que son las más frecuentes, se basan en mejorar su cualificación, facilitar su acceso a la financiación y favorecer el capital social de los empresarios inmigrantes.

En cuanto a las medidas sobre la demanda, su objetivo es mejorar las oportunidades para crear negocios, pero también para facilitar el crecimiento de los ya existentes. Entre estas medidas destacan la flexibilización de la normativa y la regulación sobre la apertura de nuevas empresas, así como la privatización de determinados sectores aumentando la posibilidad de entrada de empresas.

El tercer tipo de políticas son aquellas destinadas a equilibrar la oferta y la demanda, por ejemplo, en relación a la mano de obra, pero también reduciendo los costes de lanzamiento y reduciendo las barreras y costes financieros asociados a aquellas iniciativas que no tienen éxito.

NECESIDADES DE LOS EMPRESARIOS INMIGRANTES Y LIMITACIONES DE LAS POLÍTICAS EXISTENTES

La evidencia parece indicar que la falta de preparación y formación de los inmigrantes supone una barrera importante para que éstos desarrollen iniciativas empresariales. El diseño de programas para atender las necesidades de estos emprendedores requiere tener en cuenta las especificidades y diversidad de los distintos grupos de inmigrantes. Es lo que demostró Deakins et al (1997) en un trabajo llevado a cabo en Escocia, según el cual los programas de apoyo a los empresarios son demasiado generales y no tienen en cuenta la diversidad y características específicas de las empresas desarrolladas por diferentes grupos étnicos.

Otro estudio llevado a cabo en Holanda por el Ministerio de Asuntos Económicos reveló también que los empresarios inmigrantes carecen de información y conocimientos sobre management y marketing. En él se reconoce que las dificultades de este colectivo no han sido bien atendidas porque las políticas desarrolladas son genéricas y no se han diseñado para atender las necesidades específicas de los diferentes colectivos de inmigrantes. De ello se deduce que las políticas desarrolladas deben ser flexibles y capaces de adaptarse a las necesidades individuales de los empresarios inmigrantes.

Al mismo tiempo, los participantes en cursos de formación señalaban que son demasiado generales y que no tienen en cuenta las necesidades concretas de los distintos segmentos dentro de la pequeña empresa (Coopers y Lybrand, 1994). Collins et al (1997) reveló que los empresarios dedican pocos recursos a su formación o a la de sus empleados, siendo sus principales necesidades la formación en informática, aspectos financieros y comercio exterior. El estudio indicaba también que los niveles educativos de los empresarios inmigrantes variaban, por lo que las medidas de formación deberían tener en cuenta tales diferencias. Las mayores limitaciones de los inmigrantes para participar en programas educativos eran el coste de oportunidad del tiempo dedicado a la formación y su coste económico. Paradójicamente, pese a que los empresarios consideraban como necesaria la formación de sus trabajadores, eran reacios a facilitarla por miedo a que, una vez formados, buscaran otros empleos.

Otra cuestión a tener en cuenta es la de apoyar aquellas iniciativas con mayores garantías de éxito. Para Bates (1997), el fracaso de determinados programas desarrollados en las grandes ciudades americanas para ayudar financieramente a empresarios inmigrantes se debió a que fueron dirigidos a personas poco preparadas, que pretendían establecer su negocio en mercados ya saturados y con pocas expectativas de crecimiento.

Ram y Smallbone (2003) resaltan también que la viabilidad y las necesidades de las empresas creadas por inmigrantes dependen de la influencia de los procesos sectoriales. Por ejemplo, Barret et al, (2001) señalan que muchos inmigrantes tienden a crear sus negocios en zonas urbanas, donde la capacidad adquisitiva de la demanda es baja, los locales a los cuales pueden tener acceso están en malas condiciones y se enfrentan a situaciones de inseguridad, por lo que tienen que hacer frente a primas de seguro más elevadas. De la misma forma, en cuanto al acceso a la financiación, si bien es una dificultad a la que se enfrentan todos los grupos étnicos, en determinados casos son mayores, y pueden estar asociadas al tipo de negocios en los que se establecen.

ALGUNAS INICIATIVAS DE APOYO A LOS EMPRESARIOS INMIGRANTES EN EUROPA

Desde la UE existen iniciativas y programas para apoyar la actividad emprendedora de los inmigrantes. Por ejemplo, EQUAL es una iniciativa comunitaria cofinanciada por el Fondo Social Europeo con el objetivo es promover nuevas formas de afrontar las discriminaciones y desigualdades en relación al mercado de trabajo. Los proyectos desarrollados son gestionados por Agrupaciones de desarrollo (AD) y están basados en la cooperación transnacional. Una de las líneas de actuación de EQUAL es el espíritu empresarial y la creación de empresas.

Numerosos países europeos han desarrollado programas de apoyo a la creación de empresas por parte de inmigrantes dentro de la iniciativa EQUAL. Las principales actuaciones se basan en atender a los sectores de la población más desfavorecidos entre los que se incluyen los inmigrantes. Aunque suelen ser dirigidos tanto a hombres como a mujeres, algunos apoyan específicamente las iniciativas de mujeres inmigrantes emprendedoras con el objetivo de reducir las desigualdades existentes. Sus objetivos se centran en la promoción del clima empresarial, creando modelos de buenas prácticas para el apoyo a los empresarios inmigrantes, la creación de redes de apoyo y el asesoramiento sobre el desarrollo de ideas de negocio.

Existen también iniciativas desarrolladas a nivel de cada país. En el Reino Unido, las *Business Links (BLs)* son las agencias encargadas por el gobierno para dar apoyo a las pequeñas y medianas empresas. Ram y Smallbone (2003) detectaron que en relación a los negocios creados por inmigrantes, la estrategia más común de un elevado porcentaje de BLs era tratar todos los negocios de la misma manera, bajo el argumento de atender a las necesidades de los empresarios inmigrantes mediante una política de igualdad de oportunidades. Sin embargo, el 55% de los centros encuestados reconoció que estas empresas tenían necesidades específicas, tales como el idio-

ma, el acceso a la financiación, la falta de confianza, cuestiones culturales y el efecto de prejuicios raciales.

Por ello, los autores defienden que las “buenas prácticas” en relación a este colectivo se deberían basar en iniciativas que tengan en cuenta las necesidades propias de cada colectivo de inmigrantes o subgrupo dentro de ellos, basadas en el compromiso y la interrelación con las comunidades de inmigrantes, métodos que sean sensibles en cuanto a su cultura y estrategias que permitan que los negocios iniciados por los inmigrantes se incorporen a los mecanismos de ayuda a la creación de empresas existentes.

En Australia, un país con amplia tradición en inmigración, se han desarrollado medidas tanto a nivel macroeconómico (política fiscal y de inmigración) como, en menor medida, a nivel “micro”. Su experiencia reveló la necesidad de establecer vínculos con las organizaciones locales de inmigrantes y mejorar la sensibilidad hacia los inmigrantes (cultural y lingüística) del personal al frente de los programas de apoyo a los emprendedores inmigrantes. Por ello, una tercera vía de acción promovida por la Administración australiana es la mejora de la comunicación entre ésta y los empresarios inmigrantes, reduciendo la complejidad de los trámites burocráticos,⁴ y mejorando la calidad de la información aportada y la comunicación entre los diferentes organismos federales, estatales y locales, lo que incrementaba la incertidumbre y los costes a los empresarios.

El gobierno holandés ha desarrollado también desde la década de 1980 iniciativas para promover el autoempleo entre los inmigrantes como mecanismo para reducir el paro en este colectivo y generar crecimiento económico. Desde el punto de vista de la demanda, Kloosterman (2003) agrupa las políticas desarrolladas en Holanda para mejorar la estructura de oportunidades en tres categorías⁵: ceder un mayor papel al mercado, reducir las barreras, y aumentar el potencial de crecimiento de determinados mercados. En cuanto a la primera, en la medida que el Estado tenga menor peso en la actividad económica (lo que depende del marco institucional vigente), mayores serán las posibilidades de que surjan iniciativas empresariales y nuevas empresas. El segundo tipo de políticas se refiere a la accesibilidad al mercado: la eliminación de entradas al mercado (trámites administrativos, pertenencia a determinadas organizaciones, costes de financiación o de personal) tiene un efecto claro sobre la iniciativa empresarial y el número de nuevas empresas creadas. Para incentivar las iniciativas empresariales no es suficiente mejorar la accesibilidad a determinados sectores empresariales, sino también mejorar su capacidad y potencial de crecimiento en el futuro. Dentro de cada uno de este tipo de políticas, las medidas adoptadas pueden ser directas, indirectas, o a través de su imposición/no imposición obligatoria.

Son numerosos también los organismos y los programas desarrollados para apoyar y fomentar la iniciativa emprendedora entre los inmigrantes bajo la iniciativa de algunos países europeos. Se describen a continuación algunos de ellos⁶.

El programa “*Let’s talk business; Start your own company in Southeast*” desarrollado en Amsterdam estaba dirigido a desempleados de los cuales el 50% debían de ser inmigrantes. A través del programa se ofrecía preparación y cursos necesarios para convertirse en un empresario. Los candidatos eran aceptados siguiendo un proceso de selección. Tras la formación, se les asesoraba en la elaboración del business plan de su negocio así como durante 5 días tras la puesta en marcha de la empresa.

Uno de los objetivos del proyecto SAFIR en la ciudad de Barcelona es también apoyar a los inmigrantes que tienen proyectos de negocio mediante información, formación y valoración de sus ideas propuestas. Se basa en la realización de entrevistas,

4 La OCDE estima que los trámites necesarios para crear una empresa en Australia puede suponer una semana de trabajo.

5 Estas medidas tienen como objetivo facilitar la creación de empresas en general, pero también por parte de inmigrantes con carencias de capital y formación.

6 Esta sección se basa en Masurel et al (2001).

seminarios, y cursos en diferentes aspectos como comercio, marketing, plan de negocio, gestión, etc, al mismo tiempo que se da asesoramiento sobre la creación del negocio.

En Berlín se desarrolló el *Initiative for Self-employed Immigrant Women* (ISI), dirigido a promover la independencia económica de las mujeres a través de la creación de empresas, el autoempleo o iniciativas empresariales llevadas a cabo en grupo. Un aspecto positivo de este programa es que parte de la formación y asesoramiento se obtiene mediante el trabajo en empresas durante 3 meses (de los diez que dura el programa). En este periodo las candidatas deben proponer un plan de negocio, financiero y de marketing, de tal manera que pueda obtener financiación para su puesta a punto. Las mujeres cuyos proyectos no son aceptados reciben asesoramiento sobre alternativas de empleo.

Copenhague cuenta con una institución (*Immigrants Projects*) cuyo objetivo es mejorar el nivel educativo y las oportunidades de empleo de la población inmigrante. Desde el punto de vista de las iniciativas empresariales trata de crear vínculos comerciales entre los inmigrantes en Dinamarca y sus países de origen, apoyando a los inmigrantes a crear negocios estables con potencial para crear dichos vínculos. Los participantes en el proyecto son aceptados tras pasar una entrevista y formados en cuestiones sobre comercio y la gestión de un negocio. El entrenamiento se basa en simular un negocio en el que los participantes deben trabajar en equipos y desarrollar diferentes funciones. Esto les permite enfrentarse a los posibles problemas que una empresa de exportación-importación puede encontrarse en la realidad.

En Genk (Bélgica) un ejemplo del apoyo a los inmigrantes es el programa desarrollado por STEBO, organización sin ánimo de lucro cuyo objetivo es ayudar a los inmigrantes en el área minera de Limburg a iniciar sus propios negocios. Aquellos que son seleccionados reciben asesoramiento individualizado para el desarrollo de su plan de negocio. Tras la finalización del curso, los candidatos inician su negocio y durante el primer año de actividad son asesorados por empresarios locales que como ellos crearon también una empresa.

En 1992 se creó en Leicester (Reino Unido) el programa "*Into Business*". Su objetivo era ofrecer asesoramiento de calidad y realista basado en el conocimiento de las prácticas empresariales promovidas por inmigrantes. Para ello contaban con cinco asesores sobre negocios asiáticos y uno sobre negocios de África. Este programa ha conseguido que la clientela no-inmigrante suponga el 90% de su mercado para un elevado número de negocios.

De forma similar, en el distrito de Rinkeby, en Estocolmo, la *Rinkeby Business House* ofrecía la posibilidad de desarrollar ideas de negocio a las personas inmigrantes desempleadas mayores de veinte años. Los candidatos aceptados a participar en el programa recibían apoyo, incluso financiero, en los primeros años de funcionamiento de la empresa, así como consejo sobre el acceso a recursos y redes locales. El objetivo último de la iniciativa era conseguir crear negocios que fueran autosuficientes así como fuente duradera de empleo.

Aunque la duración y mecanismos de las distintas iniciativas varía, todas ellas comparten una característica común: se elige y se da apoyo a aquellas personas cuyas ideas o cuyo perfil tiene mayor garantía de éxito, tratando de ofrecer otras alternativas laborales a aquellas personas que no son seleccionadas. En ese sentido se trata de medidas orientadas sobre la oferta.

Van Delft et al (1999) trataron de analizar de qué factores depende la efectividad de los programas de apoyo a los inmigrantes en las ciudades mencionadas. Los resultados de su análisis indicaban que el uso de las redes sociales, el conocimiento de dos culturas y lenguas y la oferta de productos étnicos específicos son elementos clave para el éxito de este tipo de programas. En cuanto a las políticas desarrolladas en las ciudades a nivel general, destaca la importancia de la educación, formación y asesoramiento sobre el acceso a la financiación y servicios.

En este capítulo se describe la situación y evolución demográfica de la inmigración en Navarra, los países de los que procede y su distribución en las distintas zonas de la Comunidad Foral. Todos estos datos se detallan en la primera parte del capítulo, mientras que en la segunda se analiza la integración de los inmigrantes en el mercado de trabajo navarro, qué características presenta el desempleo en este colectivo y cómo ha evolucionado la contratación de extranjeros en los últimos años.

2.1 LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN NAVARRA

La población inmigrante en Navarra, según la última revisión del Padrón de Población correspondiente a 2005, asciende a 49.547 personas, 26.779 varones y 22.768 mujeres. Esto significa que desde el año 2000 las cifras se han multiplicado por 5,4 y han pasado de representar un 1,7% de la población total de la Comunidad Foral al 8,4% actual (Tabla 1).

Desde el año 2000, la población inmigrante ha crecido más rápidamente en Navarra que la media estatal, si bien actualmente su peso en la Comunidad Foral es prácticamente idéntico que el registrado a nivel nacional.

El mayor incremento de población inmigrante en Navarra se produjo en el año 2001, en el que su número aumentó un 112,2%. En los años sucesivos la entrada fue desacelerándose, para repuntar nuevamente en 2004, en el que creció un 14,2%. Probablemente, el crecimiento de este último ejercicio se debió en mayor medida al empadronamiento de personas que ya residían aquí, como consecuencia del proceso de regularización que se anticipaba, que a la llegada real de nuevos inmigrantes.

La tendencia de las variaciones anuales que se registra en Navarra es similar a la de España, si bien comparando ambas, la llegada de inmigrantes fue mayor en Navarra en los años 2001 y 2002, mientras que en los tres últimos años el ritmo de entrada de inmigrantes en la Comunidad foral ha sido inferior al que se ha registrado en el conjunto del país.

T. 01 Población total y extranjera en Navarra y en España

	NAVARRA				ESPAÑA			
	TOTAL	EXTRAN.	EXTRAN. S/TOTAL	VAR. ANUAL	TOTAL	EXTRAN.	EXTRAN. S/TOTAL	VAR. ANUAL
2000	543.757	9.188	1,69	-	40.499.791	923.879	2,28	-
2001	556.263	19.497	3,50	112,20	41.116.842	1.370.657	3,33	48,36
2002	569.628	30.686	5,39	57,39	41.837.894	1.977.946	4,73	44,31
2003	578.210	38.741	6,70	26,25	42.717.064	2.664.168	6,24	34,69
2004	584.734	43.376	7,42	11,96	43.197.684	3.034.326	7,02	13,89
2005	592.482	49.547	8,36	14,23	43.975.375	3.691.547	8,39	21,60

F: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL PADRÓN DEL INE

PROCEDENCIA DE LA INMIGRACIÓN

Por continentes, el Padrón correspondiente a 2005 revela que los inmigrantes residentes en Navarra proceden en un 55,5% de América (50,5% de América del Sur), un 22,4% de Europa, un 20,3% de África y un 1,85% de Asia.

En cuanto a países de procedencia, Ecuador es el que más presencia tiene con 13.931 personas (un 28% del total); le siguen en orden de importancia Colombia con 4.813 (9,7%), Marruecos, con 5.602 (11,3%), Argelia, con 2.756 (5,6%), Portugal, 2.561 (5,2%) y Bulgaria, 2.754 (5,5%).

Hay más hombres que mujeres entre los procedentes de Europa, África y Asia, y más mujeres que hombres entre los que vienen de América, tanto del norte y centro, como del sur.

LOCALIZACIÓN POR COMARCAS DE LA INMIGRACIÓN EN NAVARRA

Las cifras de población inmigrante correspondientes a 2005 no están todavía disponibles, por lo que el análisis por comarcas se ha realizado con la información de 2004. Como es habitual en los flujos migratorios actuales, el mayor número de personas inmigrantes se concentra en las zonas urbanas. En el caso de la Comunidad Foral, Pamplona y su comarca acogen el 54,7% de los inmigrantes que viven en esta región. No obstante, cabe señalar que, precisamente por ser la agricultura uno de los sectores en los que los inmigrantes están encontrando empleo, su presencia en zonas rurales es también significativa.

Después de Pamplona, se sitúa la comarca de Tudela, donde vive el 19% de los inmigrantes que están empadronados en Navarra, y la Ribera Alta, donde reside el 12,4% (Tabla 2).

T. 02 Población inmigrante por comarcas

	2004	% S/TOTAL	% S/POB. COMARCA
Noroeste	1.851	4,3	3,6
Pirineos	392	0,9	2,7
Pamplona	23.744	54,7	7,6
Tierra Estella	2.057	4,7	5,6
Media Oriental	1.733	4,0	5,5
Ribera Alta	5.372	12,4	9,4
Tudela	8.227	19,0	10,1
TOTAL	43.376	100,0	7,4

F: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL PADRÓN DEL INE

En relación a la población de acogida, las comarcas en las que los inmigrantes tienen más peso son Tudela y la Ribera Alta. Por el contrario, Pirineos y Noroeste son aquellas en las que el peso relativo de este colectivo es menor.

Hay 20 municipios navarros que cuentan con más de un 10% de extranjeros entre su población empadronada (Tabla 3). De ellos, destaca el caso de Zúñiga donde el peso de los extranjeros sobre el total asciende a más del 40%, seguido por Ancín (25,2%).

T. 03 Municipios con más del 10% de población extranjera

	TOTAL POBLACIÓN	TOTAL EXTRANJEROS	EXTRAN/P.TOTAL(%)
31265 Zúñiga	183	80	43,72
31014 Ancín	393	99	25,19
31064 Cadreita	2150	378	17,58
31202 Peralta	5681	905	15,93
31254 Villafranca	2733	425	15,55
31169 Milagro	2945	440	14,94
31107 Funes	2388	351	14,70
31904 Iruztzun	2234	323	14,46
31062 Cabanillas	1608	230	14,30
31187 Oitz	151	20	13,25
31160 Luquin	137	18	13,14
31072 Cintruénigo	6527	829	12,70
31070 Castejón	3529	426	12,07
31042 Azagra	3767	445	11,81
31232 Tudela	31659	3636	11,48
31106 Fontellas	804	91	11,32
31077 Corella	7493	826	11,02
31261 Yesa	260	28	10,77
31099 Etayo	93	10	10,75
31248 Luzaide/Valcarlos	443	46	10,38

F: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL PADRÓN DEL INE

PIRÁMIDE DE EDAD DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE

Como cabe esperar, la pirámide de edad de la población inmigrante (con datos del Padrón de 2004) es una pirámide con una base amplia, en la que la población mayor de 65 años apenas tiene importancia. Así, el 35,2% tiene menos de 25 años, el 63,2% se sitúa en el tramo de edad comprendido entre 25 y 65 años, y el 1,6% supera los 65. Por sexos, la población femenina es más joven que la masculina, ya que el 38,5% tiene menos de 25 años, mientras que entre los varones dicho porcentaje se sitúa en el 32,5% (Tabla 4).

En relación a la estructura de la población navarra, la mayor diferencia se aprecia entre los grupos de edad más jóvenes (hasta 25 años) que en la Comunidad Foral representan el 25%, y entre los mayores de 65 años que, en sentido contrario, suponen el 17,7% de la población de Navarra.

T. 04 Población inmigrante en Navarra por grupos de edad

	AMBOS SEXOS		VARONES		MUJERES	
	Nº PERSONAS	%	Nº PERSONAS	%	Nº PERSONAS	%
Menor de 25 años	15.284	35,2	7.672	32,47	7.612	38,55
De 26 a 65 años	27.423	63,2	15.679	66,36	11.744	59,47
Más de 65 años	669	1,5	277	1,17	392	1,99
TOTAL	43.376	100,0	23.628	100,00	19.748	100,00

F: ELABORACIÓN PROPIA CON DATOS DEL PADRÓN DEL INE

2.2 LA INMIGRACIÓN Y EL EMPLEO EN NAVARRA

Para el estudio de la situación laboral de las personas inmigrantes en Navarra se ha considerado el estudio realizado por Laparra et al (2003) y los siguientes registros estadísticos. En primer lugar, la información relativa a los trabajadores extranjeros afiliados a los distintos regímenes del Sistema de la Seguridad Social en situación de alta laboral y situaciones asimiladas al alta⁷ a diciembre de 2004.

En segundo lugar, se ha utilizado la Estadística de Contratos que distribuye el Servicio Navarro de Empleo, que contiene información sobre contratos comunicados a las Oficinas de Empleo. Esta Estadística se obtiene de la información contenida en la base de datos alimentada por las Oficinas de Empleo donde se formalizan los registros de los contratos y sus prórrogas, y por las propias empresas que efectúan los registros a través de Internet. El último día de cada mes se realiza una extracción de la que se obtienen los datos para la confección de la Estadística. Para este estudio se cuenta con la información de las contrataciones del periodo 1999 a 2004.

Por último, se analiza la información de las personas inmigrantes demandantes de empleo, es decir, las personas desempleadas o no que solicitan un puesto de trabajo en una Oficina de Empleo del SNE, Agencia de Colocación, Servicio Europeo de Empleo o en el Registro de Demandantes de Empleo del Exterior.

EMPLEO Y DESEMPLEO

De acuerdo con Laparra et al (2004) la población inmigrante extracomunitaria representaba en 2003 el 10% de la población activa, el doble que en el año 2000. La población ocupada se estima en el 8,3% del total de ocupados en Navarra.

⁷ Tales como incapacidad temporal, suspensión por regulación de empleo, desempleo parcial, etc.

Según el origen étnico-nacional, en 2003 los procedentes de Colombia (84,4%) eran los que mostraban la mayor tasa de ocupación, seguidos de los procedentes de Europa del Este (81,4%). Por su parte, los argelinos son los que presentan menor tasa de ocupación, (68,5%), si bien son los que más la aumentan entre 2000 y 2003. Lo más significativo es que en el periodo estudiado, aun manteniendo la tasa de ocupación notables diferencias entre unos grupos étnico-nacionales y otros, éstas se acortan sustancialmente.

Los inmigrantes están presentes en todos los sectores. Entre 2000 y 2003 disminuye el peso en términos relativos que tiene la industria y, sobre todo, la agricultura y, por el contrario, aumenta el sector servicios, la construcción y el servicio doméstico. Así, en 2003 el sector donde más trabajaban los inmigrantes era el Servicio Doméstico (26,1%), seguido de Construcción (22,4%), Servicios (20,6%), Agricultura (17%) e Industria (13,7%).

La diferencia entre unas zonas y otras sigue estando marcada por el predominio de la Agricultura en el sur y el Servicio Doméstico en la comarca de Pamplona, si bien, su peso disminuye entre 2000 y 2003. Además, habría que añadir también el aumento de inmigración en el Sector Servicios en la zona de Pamplona y comarca. En el norte, a pesar de la poca presencia de inmigrantes, hay que destacar en el 2003 la mayor ocupación de estos en la construcción y la industria. En el sur pierde algo de peso relativo la Agricultura a favor de la Construcción y el Servicio Doméstico.

Por procedencia (tabla 5), entre las personas de Europa del Este predominan los que trabajan en Construcción y en Servicios; los de Argelia en Construcción e Industria; los de Marruecos, en Construcción y en Agricultura; el resto de África, también en Construcción e Industria; Colombia, en Servicio Doméstico y Servicios en general; Ecuador, Servicio Doméstico y Agricultura; y resto de América Latina, en Servicios y Servicio Doméstico.

T. 05 Sector de actividad de los diferentes colectivos de inmigrantes. Años 2000 y 2003

	EUROPA ESTE	ARGELIA	MARRUECOS	RESTO DE ÁFRICA	COLOMBIA	ECUADOR	RESTO AMÉRICA LATINA	TOTAL
2000								
Agricultura	12,5	39,8	31	8,9	5	26,3	0	18,4
Industria	16,3	5,1	19	39,5	7,1	10	18,1	14,7
Construcción	26,7	37,2	29,6	30,3	11,8	15,3	9,3	19,9
Servicios	12,3	16,4	14,5	17,5	26,4	11,8	39,8	19,2
Servicios Doméstico	25,1	1,6	6	4	49,7	35,4	29,6	26,1
Otros	7,2	0	0	0	0	1,1	3,3	1,7
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100
2003								
Agricultura	17,2	21,3	30	9,6	1,6	25	4,3	17
Industria	12,1	27,8	25,3	26,1	4,3	9,3	13,6	13,7
Construcción	24,9	39,2	30,3	45	15,9	19	9,6	22,4
Servicios	22,5	11,2	9,8	14,7	27,7	15,5	39,6	20,6
Servicios Doméstico	22,5	0,6	4,6	2,1	50,5	31,2	32,9	26,1
Otros	0,8	0	0	2,5	0	0	0	0,3
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

F: "EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EXTRACOMUNITARIA EN NAVARRA. ENCUESTA 2003", PÁG. 83. CUADRO 62

Los trabajadores que gozan de una situación más estable en el trabajo son los autónomos, si bien son pocos en relación al resto de trabajadores. Entre los autónomos que están ocupados todo el año (72,4%), el porcentaje es mucho más elevado que la media (54,8%) y mucho más elevado que los asalariados (57,3%).

En cuanto al desempleo, Laparra et al (2004) argumenta que puede explicarse por diversos factores: por un desempleo coyuntural de llegada, un desempleo estacional propio de las actividades agrícolas en las que trabaja un buen número de inmigrantes, un desempleo friccional ligado a la movilidad entre empleos propia de un sector con una gran flexibilidad y un desempleo discriminatorio, que afecta al conjunto de los inmigrantes frente a la sociedad de acogida y a unos colectivos de inmigrantes más que a otros.

La tasa de desempleo de los inmigrantes ha disminuido entre 2000 y 2003 (ha pasado del 26,8% al 21,9%). Por sexos, mejora notablemente la tasa masculina y empeora la femenina.

Por origen, entre 2000 y 2003 se reduce la tasa de paro de los inmigrantes de todos los países, excepto entre los de Ecuador y los de los países del Este, cuya tasa aumenta (Tabla 6).

T. 06 Tasa de paro de los inmigrantes según su origen. (Años 2000 y 2003)

ZONA	2000	2003
Europa del Este	10,4%	16,2%
Argelia	56,0%	31,2%
Marruecos	27,6%	24,1%
Resto África	23,6%	21,0%
Colombia	25,2%	12,8%
Ecuador	23,9%	28,1%
Resto América Latina	24,4%	12,9%
TOTAL	26,8%	21,9%

F: "EVOLUCIÓN Y SITUACIÓN ACTUAL DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EXTRACOMUNITARIA EN NAVARRA. ENCUESTA 2003", PÁG. 91.

Según datos de afiliación a la Seguridad Social, como se aprecia en la tabla 7, en diciembre de 2004 el número de personas extranjeras afiliadas suponía el 7% del total de afiliados en Navarra. Del conjunto de afiliados extranjeros, más del 70% estaba inscrito en el régimen general, el 13% en el agrario, el 7% como autónomos y el 6% restante en el régimen de hogar.

A la vista de estas cifras, es interesante destacar la importante presencia de los afiliados extranjeros en el régimen de hogar y también, aunque en menor medida, en el régimen agrario. El 45% del total de los afiliados en Navarra al régimen de hogar son extranjeros, y en el caso del régimen agrario el porcentaje es del 22%.

T. 07 Afiliación a la Seguridad Social (diciembre 2004)

	EXTRANJEROS	TOTAL NAVARRA	% VERTICALES		% HORIZONTALES
			% EXTRANJEROS	% TOTAL NAVARRA	% EXTRANJEROS SOBRE TOTAL NAVARRA
Régimen general	13.159	196.151	73,7%	77,8%	6,7%
R. Autónomos	1.244	42.831	7,0%	17,0%	2,9%
R. Agrario	2.297	10.468	12,9%	4,2%	21,9%
R. Hogar	1.143	2.541	6,4%	1,0%	45,0%
Total afiliados	17.843	251.991	100,0%	100,0%	7,1%

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR LA TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

Otro registro de datos que recoge información sobre el empleo de personas extranjeras es la base de datos de contrataciones. De acuerdo con ella, se observa un incremento del número de contrataciones⁸ firmadas por personas extranjeras en centros de trabajo ubicados en Navarra (Tabla 8).

En el año 1999, el número de contrataciones firmadas por personas extranjeras sobre el total de contrataciones suponía el 4,2%, y en el año 2004 este porcentaje asciende al 18,7%.

El porcentaje de variación del periodo 1999-2004 en el caso de las contrataciones a personas inmigrantes ha sido del 467%, mientras que en el de contrataciones firmadas en Navarra ha sido del 27%.

T. 08 Evolución de las contrataciones totales y de personas extranjeras en Navarra

	CONTRATOS A PERSONAS EXTRANJERAS	TOTAL CONTRATOS EN NAVARRA	%
1999	7.057	168.450	4,2%
2000	13.506	181.109	7,5%
2001	21.576	186.573	11,6%
2002	27.377	190.783	14,3%
2003	34.383	206.601	16,6%
2004	39.995	214.174	18,7%

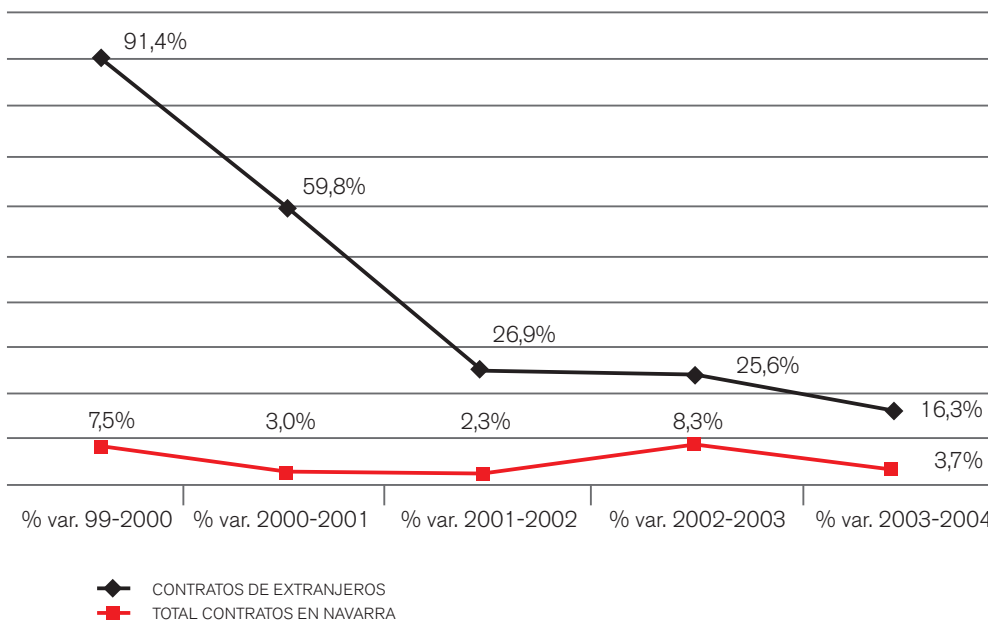
F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO.

No obstante, hay que tener en cuenta que el ritmo de crecimiento del número de contratos se desacelera en el periodo de tiempo objeto de estudio. La variación en el número de contratos firmados entre un año y el siguiente sigue una tendencia de desaceleración (gráfico 1). En el año 2000 el número de contrataciones creció en un 91,4% con respecto al año 1999. Sin embargo, en el año 2004 la diferencia con respecto al 2003 descendió al 16,3%.

En el total de las contrataciones en Navarra se observa una tendencia similar a la de las contrataciones de inmigrantes con excepción del año 2002-2003, en el que aumenta la variación respecto al resto del periodo de estudio.

⁸ El SNE recoge los datos de los contratos que se registran en centros de trabajo ubicados en Navarra. Hay que tener en cuenta que los datos se refieren a contratos no a personas contratadas y que una persona ha podido tener más de un contrato al cabo de un año.

G. 01 **Porcentajes de variación de las contrataciones totales y de personas extranjeras en Navarra**



F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO.

Respecto al número de contratos firmados⁹ por término medio por una persona extranjera, en el año 1999 fue de 1,9 y en el año 2004, de 2,4 contratos, sin que existan diferencias significativas a resaltar en el periodo de estudio.

Como principales características de las contrataciones de personas extranjeras se señalan las siguientes:

- El 71,5% de los contratos los firman hombres.
- El 46% de los contratos son de personas extranjeras menores de 30 años, el 38% tienen de 30 a 39 años y el 16% restante son mayores de 40 años.
- El 83% de las contrataciones las firman personas con estudios básicos.
- Los contratos los firman personas que proceden de África, el 36% aproximadamente, de América del Sur, el 32% y de la Europa de los 15, el 19%.
- En las contrataciones figuran ocupaciones de peón de la industria manufacturera, mujer o mozo de limpieza, peón de la construcción de edificios, peón agrícola y peón de la industria de la alimentación, bebidas y tabaco.
- El 75% de las contrataciones tiene una duración menor a los tres meses. Estos contratos son eventuales por circunstancias de la producción y para desempeñar trabajos no cualificados, principalmente de peón de la industria manufacturera, mozo de limpieza y camarero.
- El mayor número de contratos se registra entre los meses de julio y octubre.
- El 51% de los contratos son para empresas dedicadas al sector servicios, el 20% en empresas dedicadas a la construcción, el 16% en el sector industrial y el 13% restante en la agricultura y ganadería.
- Los hombres trabajan principalmente en empresas de la construcción (28%), en otras actividades empresariales (25%) y en la agricultura y ganadería (14%).
- Las mujeres firman contratos principalmente en empresas dedicadas a la categoría de otras actividades empresariales (37%), en la hostelería (21%) y en la

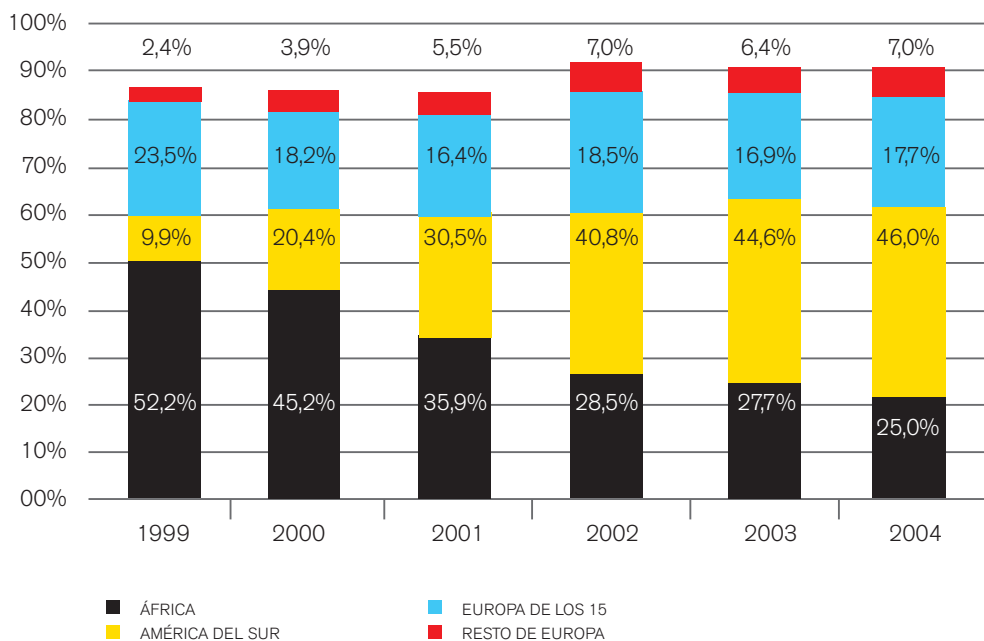
9 El número medio de contratos firmados se obtiene dividiendo el total de contrataciones entre las personas contratadas.

industria de productos alimenticios y bebidas (11%).

■ Aproximadamente el 80% de las contrataciones se firman por ETTs.

Teniendo en cuenta la evolución de los contratos entre 1999 y 2004 (gráfico 2), es importante destacar que se observa una disminución del peso de las contrataciones de las personas procedentes de África respecto del total de contrataciones y un aumento del peso de las contrataciones de personas procedentes de América del Sur, principalmente de Ecuador.

G. 02 Evolución de las contrataciones según nacionalidad de las personas contratadas



F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO.

A modo de resumen, se puede concluir que las contrataciones a personas extranjeras son de trabajos que no requieren cualificación, la temporalidad es alta, ya que en mayor medida duran menos de 3 meses, se firman en los meses de verano, por empresas de trabajo temporal, para empresas del sector servicios, por hombres, menores de 40 años y con estudios básicos y procedentes de África y América del Sur, principalmente. En el Anexo II (tablas 34, 35 y 36), se aporta información detallada sobre el número de contrataciones y su evolución en función de la nacionalidad y su duración.

PERSONAS INMIGRANTES DEMANDANTES DE EMPLEO

Como se aprecia en la tabla 9, en el año 1999 las personas extranjeras demandantes de empleo¹⁰ eran 829, ascendiendo dicha cifra en el año 2004 a 3.063.

¹⁰ Un demandante de empleo es la persona que realiza una demanda de empleo y una demanda de empleo es la solicitud de un puesto de trabajo que realiza un trabajador, desempleado o no, ante una Oficina de Empleo del INEM, Agencia de Colocación, Servicio Europeo de Empleo o en el Registro de Demandantes de Empleo del Exterior.

T. 09 Evolución de las personas inmigrantes demandantes de empleo

AÑO	NÚMERO
1999	829
2000	1.373
2001	1.868
2002	2.502
2003	2.861
2004	3.063

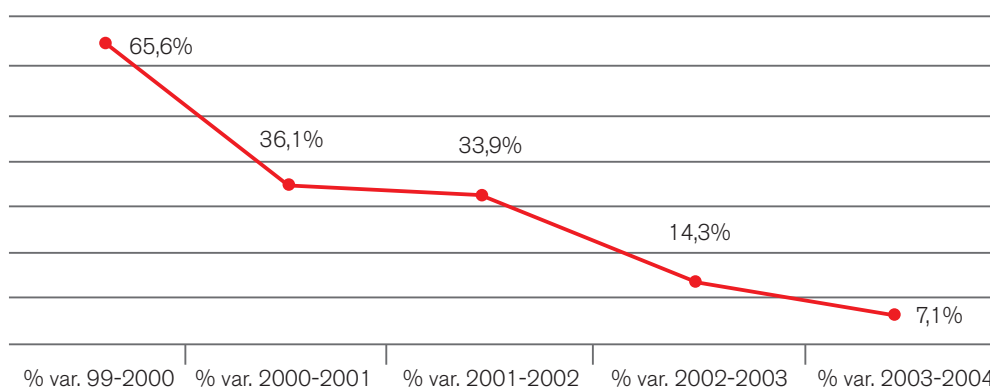
F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO.

En el gráfico 3 se observa que la variación en el número de demandantes de empleo entre un año y el siguiente se desacelera. En el año 2000 las demandas de empleo crecieron en un 65,6% con respecto al año 1999. En el año 2004 la diferencia con respecto al año anterior fue del 7%.

A continuación se resumen las principales características de la población demandante de empleo:

- El 59% de los demandantes son hombres.
- El 37% son menores de 30 años, el 42% tienen de 30 a 39 años y el 23% restante son mayores de 40 años.
- Si cruzamos la edad y el sexo se comprueba que aproximadamente el 47% del total de demandantes son hombres menores de 40 años.
- El 88% tiene estudios básicos.
- Principalmente solicitan trabajar de peón de la industria manufacturera (34%), de peón de la construcción de edificios (9%), de mujer o mozo de limpieza (8%), de peón de la industria de la alimentación (5%) y de camarero/a (3%).
- Los hombres solicitan trabajar de peón de la industria manufacturera, de peón de la construcción de edificios y de peón agrícola y las mujeres, de peón de la industria manufacturera y de mujer de limpieza.
- El 36% de las personas demandantes de empleo proceden de África, de América del Sur, el 32%, y de la Europa de los 15, el 17%.
- En cuanto a la situación de la demanda, el 70% de las personas demandantes han tenido un empleo anterior, el 18% no lo han tenido y el 12% responde a otras situaciones como mejora de empleo, trabajo a tiempo parcial compatible con prestación por desempleo, demandante de empleo coyuntural (de menos de 3 meses), demandante a tiempo parcial (de menos de 20 horas semanales) y pluriempleo.

G. 03 Porcentajes de variación de inmigrantes demandantes de empleo



F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO.

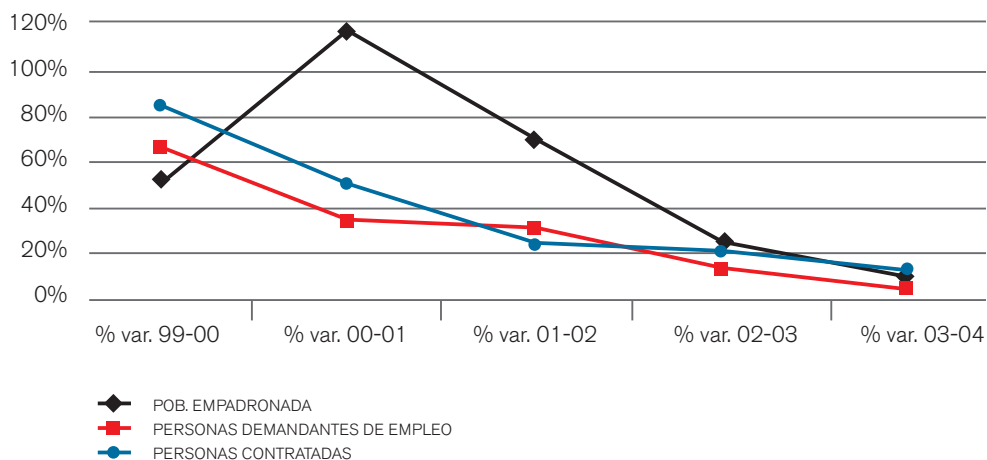
A modo de resumen, los demandantes de empleo extranjeros son hombres, menores de 40 años, con estudios básicos, procedentes de África y América del Sur, y solicitan trabajar en puestos que no requieren cualificación. También cabe resaltar que el perfil de las contrataciones firmadas en Navarra se ajusta al perfil de los demandantes de empleo. En el Anexo II, las tablas 37, 38 y 39 aportan información detallada sobre los demandantes de empleo según sexo, edad, su nivel de estudios y la ocupación solicitada.

RELACIÓN ENTRE LA POBLACIÓN INMIGRANTE EMPADRONADA,
DEMANDANTE DE EMPLEO Y CONTRATADA

En el periodo de estudio se observa un aumento de la población extranjera mayor de 15¹¹ años empadronada en Navarra. También se observa un aumento de las personas demandantes de empleo y las personas contratadas.

Sin embargo, como se muestra en el siguiente gráfico, se está produciendo una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la población extranjera empadronada mayor de 15 años, al mismo tiempo que se da, aunque en menor medida, una ralentización también en los extranjeros contratados y en los demandantes de empleo.

G. 04 Variación anual del número de personas empadronadas, demandantes de empleo y contratadas



F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO E INE.

Por lo tanto, disminuye el peso de la población contratada y demandante de empleo respecto de la población empadronada en edad de trabajar. A modo de ejemplo y como se observa en la tabla 10, en el año 1999 las personas demandantes de empleo suponían el 15,9% de la población empadronada y en el 2004 dicho porcentaje era del 8,4%. En cuanto a la contratación, en el año 1999 las personas contratadas suponían el 70,1% de la población empadronada, mientras que en el año 2004 desciende al 48,9%.

11 El Padrón de habitantes no publica una desagregación de edades simples, por lo que se contabilizan las personas de 15 y más años, aunque la edad mínima legal para trabajar son 16 años.

T. 10 Evolución de las personas demandantes de empleo y personas contratadas

	NÚMEROS ABSOLUTOS			PORCENTAJES SOBRE LA POBLACIÓN EMPADRONADA	
	POBLACIÓN EMPADRONADA DE 15 Y MÁS AÑOS	PERSONAS DEMANDANTES DE EMPLEO	PERSONAS CONTRATADAS	% PERSONAS DEMANDANTES DE EMPLEO	% PERSONAS CONTRATADAS
	A	B	C	B/A *100	C/A * 100
1999	5.220	829	3.660	15,9%	70,1%
2000	7.972	1.373	6.793	17,2%	85,2%
2001	17.266	1.868	10.302	10,8%	59,7%
2002	26.516	2.502	13.093	9,4%	49,4%
2003	32.707	2.861	15.798	8,7%	48,3%
2004	36.290	3.063	17.734	8,4%	48,9%

F. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR EL SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO E INE.

En el caso de la disminución del porcentaje de población contratada hay que destacar que es a partir del año 2001 cuando se produce el descenso. A partir del 2002, el peso de personas inmigrantes contratadas respecto al total de población inmigrante en edad de trabajar se mantiene en torno al 50%, lo que revela que se acrecientan las dificultades para incorporarse al mercado de trabajo.

Para el análisis de la puesta en marcha de nuevas empresas por parte de la población inmigrante en Navarra contamos básicamente con dos fuentes de información. Por un lado, la afiliación a la Seguridad Social en el Régimen de Autónomos en diciembre de 2004, y, por otro, las altas de personas inmigrantes en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE), disponible desde 1997 hasta 2004.

Ambas fuentes presentan limitaciones. El número de autónomos no es similar al número de empresas, ya que una misma empresa puede estar gestionada por varios autónomos. Por otra parte, se sabe también que un buen número de ellos no son empresarios en un sentido estricto del término, ya que ejercen una actividad por cuenta propia pero no por iniciativa propia, y, en consecuencia, no pueden considerarse emprendedores.

En el segundo caso, la información presenta el inconveniente de que las altas en el Impuesto de Actividad Económica no son equiparables a número de empresas porque una empresa puede ser titular de más de un alta. Asimismo, solamente se analizan las empresas en las que el titular es persona física, ya que en el caso de las sociedades mercantiles no es posible saber la nacionalidad de los promotores y, por tanto, no se tienen en cuenta las iniciativas que hayan sido desarrolladas como tales. Estos empresarios, sin embargo sí que deben estar dados de alta en la Seguridad Social y esta puede ser una de las razones que explican la diferencia de cifras entre las dos fuentes utilizadas. La Seguridad Social tenía registrados 1.244 autónomos a diciembre de 2004, y la Base del Impuesto de Actividades Económicas a enero del mismo año reflejaba 756 altas.

No obstante, pensamos que ambas ofrecen información complementaria y son válidas para realizar una aproximación a este tema. La afiliación permite conocer el alcance que tiene la creación de empresas entre los inmigrantes y conocer las diferencias entre las distintas nacionalidades. La Base del Impuesto de Actividades Económicas, por su parte, permite ver en qué sectores trabajan los inmigrantes y cómo se distribuyen en el territorio navarro.

3.1 AUTÓNOMOS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL

Según los datos facilitados por la Tesorería General de la Seguridad Social, a 31 de diciembre de 2004 el número de afiliaciones de personas extranjeras era de 17.843; 1.244 de ellos, el 7%, eran autónomos.

El número de afiliaciones totales (sin tener en cuenta las de personas inmigrantes) ascendía a 234.148; de éstas, el 17,8% estaban inscritas al régimen de autónomos (tabla 11).

Por tanto, el peso de los autónomos en el conjunto de trabajadores inmigrantes dista todavía más de 10 puntos del que tienen los trabajadores por cuenta propia respecto al conjunto de ocupados en la Comunidad Foral.

T. 11 Afiliación a la Seguridad Social en Navarra

	TOTAL (EXCEPTO EXTRANJEROS)	EXTRANJEROS	EXTRANJEROS/TOTAL
Total Afiliados (excepto extranjeros)	234.148	17.843	7,6
Autónomos	41.587	1.244	3,0
Autónomos/Total afiliados	17,8	7,0	-

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR LA TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

3.2 PROCEDENCIA DE LOS AUTÓNOMOS INMIGRANTES

Atendiendo al país de origen de los inmigrantes que están afiliados como autónomos a la Seguridad Social, el 67% procede de países no pertenecientes a la Unión Europea y el 33%, de países comunitarios (tabla 12).

T. 12 Inmigrantes afiliados según zona de procedencia

	AUTÓNOMOS	TOTAL GENERAL	% SOBRE EL TOTAL AUTÓNOMOS	% SOBRE EL TOTAL AFILIADOS DE ESOS PAÍSES
Países UE	411	3.890	33,0%	10,6%
Países no UE	833	13.953	67,0%	6,0%
TOTAL	1.244	17.843	100,0%	7,0%

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR LA TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

Entre las personas que proceden de países de la Unión Europea, el peso de los autónomos respecto al total de afiliados es mayor que en el caso de los inmigrantes de países distintos de la Unión Europea.

Atendiendo al país de procedencia (tabla 13) se observa que, aproximadamente, la mitad de las personas autónomas extranjeras residentes en Navarra han venido de Portugal, Ecuador, Marruecos, Francia y Colombia. En el cuadro adjunto puede verse la aportación de cada país a la cifra total de autónomos inmigrantes.

T. 13 Inmigrantes afiliados según país de procedencia

	AUTÓNOMOS EXTRANJEROS	AFILIADOS EXTRANJEROS	% S/ TOTAL AUTÓNOMOS EXTRANJEROS	AUTÓNOMOS S/ TOTAL AFILIADOS
Portugal	155	2.355	12,5%	6,6%
Ecuador	147	4.863	11,8%	3,0%
Marruecos	105	1.728	8,4%	6,1%
Francia	104	618	8,4%	16,8%
Colombia	98	1.592	7,9%	6,2%
Italia	49	234	3,9%	20,9%
Bulgaria	47	811	3,8%	5,8%
Argentina	40	270	3,2%	14,8%
Reino Unido	34	139	2,7%	24,5%
Perú	27	687	2,2%	3,9%
Rumanía	27	420	2,2%	6,4%
Alemania	22	149	1,8%	14,8%
Argelia	22	557	1,8%	3,9%
R. Dominicana	17	378	1,4%	4,5%
Otros	350	3.042	28,1%	11,5%
TOTAL	1.244	17.843	100,0%	7,0%

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR LA TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

Si medimos la iniciativa emprendedora como el número de autónomos respecto a la población en edad de trabajar¹², puede decirse que de cada 100 inmigrantes en edad de trabajar, 3,5 se dan de alta como autónomos (tabla 14). Este dato se sitúa para el resto de la población navarra en 11,9.

Este mismo ratio calculado según el país de origen de los inmigrantes nos permite saber qué nacionalidades tienen mayor nivel de iniciativa empresarial, si bien estos datos tienen sus limitaciones, ya que se observan ejemplos puntuales de algunos países en los que hay más personas afiliadas a la Seguridad Social que las que recogen los registros de Población. Considerando que puede haber nacionalidades más proclives a empadronarse que otras, los porcentajes de autónomos en relación al número de personas censadas pueden tener sesgos en un sentido o en otro, por lo que esta información debe considerarse como una aproximación y en ningún caso debe interpretarse en un sentido literal. No obstante, entendemos que, a grandes rasgos, puede dar una idea de qué colectivos tienen más inclinación al autoempleo.

En este sentido, lo primero que se aprecia es que las personas procedentes de Asia son más activas desde el punto de vista emprendedor (tabla 14). A continuación se sitúan las que proceden del continente europeo, seguida de las de América del Norte y Centro. Por último, el menor porcentaje de autónomos en relación al número de personas censadas en Navarra lo encontramos entre las personas que proceden de los países del sur de América y de África.

¹² Si bien se considera población activa aquella de más de 16 años, hasta 65, en la información por edades facilitada por el Padrón no se puede obtener esta información y se ha considerado población en edad de trabajar aquella comprendida entre 20 y 65 años.

T. 14 Inmigrantes empadronados en Navarra y afiliados a la Seguridad Social como autónomos (principales países)

	POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR. PADRÓN 2004	AUTÓNOMOS (DIC. 2004)	AUTÓNOMOS S//POB. EN EDAD DE TRABAJAR
Total extranjeros	35.062	1.244	3,5
Alemania	223	22	9,8
Austria	12	6	50,0
Bélgica	38	7	18,4
Dinamarca	14	3	21,4
Finlandia	2	2	100,0
Francia	466	104	22,3
Grecia	7	1	14,3
Holanda	40	9	22,5
Irlanda	61	4	6,5
Italia	181	49	27,0
Portugal	1.729	155	9,0
Reino Unido	219	34	15,5
Suecia	11	2	18,2
Hungría	11	1	9,0
Lituania	126	3	2,4
Polonia	243	11	4,5
República Checa	18	1	5,5
Bulgaria	1.754	47	2,7
Noruega	5	2	40,0
Rumanía	1.016	27	2,7
Rusia	210	7	3,3
Ucrania	595	6	1,0
SUBTOTAL EUROPA	6.981	503	7,2
Argelia	2.303	22	0,9
Gambia	6	1	16,6
Marruecos	3.356	105	3,2
SUBTOTAL ÁFRICA	5.665	128	2,2
Canadá	19	2	10,5
Estados Unidos	175	16	9,1
México	270	10	3,7
Cuba	344	18	5,2
República Dominicana	599	17	2,8
SUBTOTAL CENTROAMÉRICA Y AMÉRICA DEL NORTE	1.407	63	4,5
Argentina	761	40	5,2
Colombia	3.390	98	2,9
Ecuador	9.532	147	1,5
Perú	693	27	3,9
Venezuela	244	8	3,3
SUBTOTAL AMÉRICA DEL SUR	14.620	320	2,2
China	338	78	23,1
Filipinas	88	1	1,2
SUBTOTAL ASIA	426	79	18,5

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR LA SEGURIDAD SOCIAL.

Entre los europeos, Bulgaria, que es el país con más presencia en Navarra, tiene un 2,7% de autónomos; Portugal, que se sitúa en segundo lugar en aportación a la población de Navarra, registra un 9%: Rumania, en tercera posición, cuenta con un 2,65% de autónomos y Francia, con un 2,23%.

Como puede apreciarse en la tabla anterior, Finlandia, Austria y Noruega son los países europeos en los que la proporción de autónomos respecto al número de personas empadronadas es más elevado, pero la cifra de personas procedentes de dichos países es testimonial.

En el colectivo africano, el autoempleo se sitúa en un 3,2% entre los marroquíes, que constituyen el grupo más numeroso, mientras que entre los argelinos, que ocupan la segunda posición, el porcentaje no llega ni al 1%.

En los inmigrantes que proceden de la República Dominicana, que, de los del norte y centro de América es el país con mayor presencia en la Comunidad Foral, un 2,8% ha optado por el trabajo por cuenta propia. Más elevado es el autoempleo entre los cubanos, aunque también es bajo (5,2%).

Entre los sudamericanos, Ecuador y Colombia que son los que ocupan las primeras posiciones en cuanto a población aportada, un 1,5% y un 2,9% respectivamente están dados de alta como autónomos.

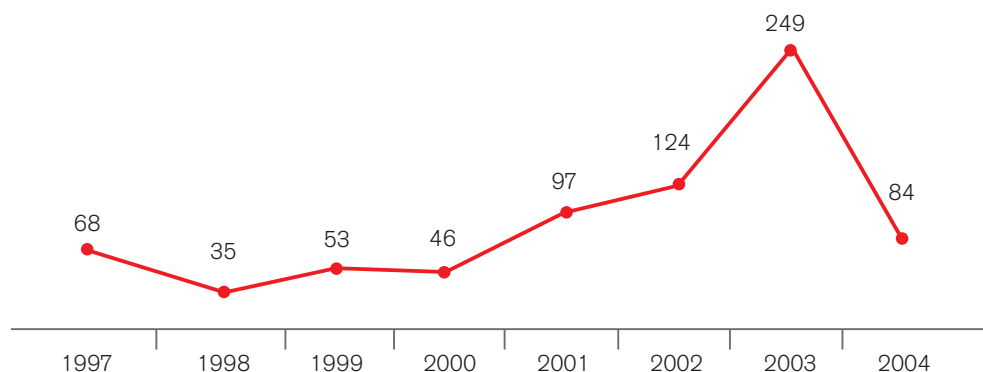
Finalmente, son los chinos, con un 23,1%, los más emprendedores, tanto entre los asiáticos como entre todas las nacionalidades (a excepción de los países europeos señalados anteriormente), aunque su presencia en Navarra no es muy elevada; éstos representan apenas el 1% de los inmigrantes censados.

3.3 BASE DEL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

De acuerdo con la información ofrecida por la Base del Impuesto de Actividades Económicas el número de altas cuyo titular es una persona extranjera ascendía en diciembre de 2004 a 756. De éstas, 734 corresponden a personas distintas, ya que hay 20 que figuran como titulares de dos actividades y una que tiene 3.

Como puede apreciarse en el gráfico 5, el 44% de las altas de actividad económica por parte de extranjeros se ha efectuado en los dos últimos años, aunque también cabe reseñar que un 10% de los negocios tiene más de ocho años de antigüedad.

G. 05 Número de Actividades Económicas por fecha de alta (Número)

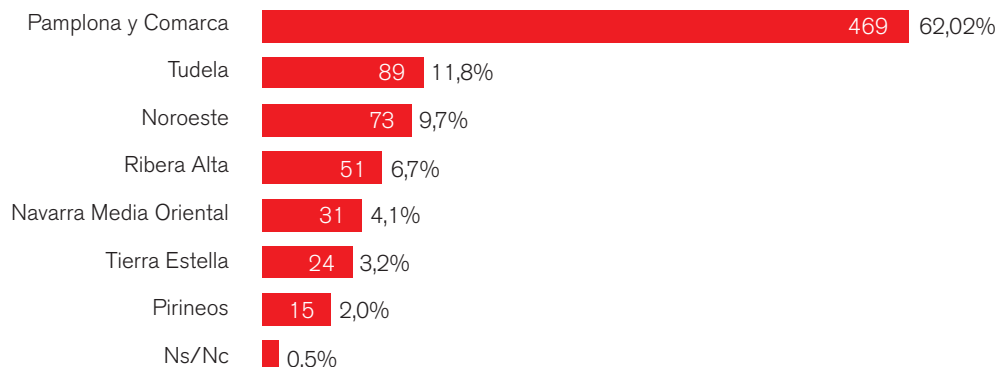


F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

3.4 DISTRIBUCIÓN DE LAS ALTAS POR COMARCAS Y MUNICIPIOS DE NAVARRA

De las 756 altas analizadas, el 62% están ubicadas en Pamplona y su Comarca. En segundo lugar, el 11,8% de las empresas se encuentra en la zona de Tudela y el 9,7% en el Noroeste de Navarra. Como se aprecia en el gráfico 6, en los Pirineos, la zona menos poblada de Navarra, únicamente están instaladas 15 de las 756 empresas, el 2% del total.

G. 06 Empresas en alta según zona geográfica



F. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

El análisis presentado en la tabla 15 revela que existe una gran concentración de empresas ubicadas en pocos municipios. Más del 60% de las empresas se concentra en menos de 7 localidades de cada zona.

T. 15 Distribución de las empresas según zona y principales localidades de ubicación

El 65,8% del total de las empresas localizadas en el NOROESTE de Navarra se concentran en estas 6 localidades:	Irurtzun Olazagutía Vera de bidasoia Uharte-Arakil Alsasua Santesteban	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 6,3% del total de empresas creadas
El 73,3% del total de las empresas localizadas en el PIRINEO de Navarra se concentran en estas 3 localidades:	Valcarlos Lumbier Ochagavía	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 1,5% del total de empresas creadas
El 84,9% del total de las empresas localizadas en PAMPLONA Y COMARCA se concentran en estas 3 localidades:	Pamplona Burlada Barañáin	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 52,6% del total de empresas creadas
El 66,7% del total de las empresas localizadas en TIERRA ESTELLA se concentran en estas 2 localidades:	Estella Riezu	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 2,1% del total de empresas creadas

El 83,9% del total de las empresas localizadas en la NAVARRA MEDIA ORIENTAL se concentran en estas 2 localidades:	Tafalla Sangüesa	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 3,4% del total de empresas creadas
El 60,8% del total de las empresas localizadas en la RIBERA ALTA de Navarra se concentran en estas 5 localidades:	Peralta San Adrián Azagra Lodosa Villafranca	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 4,1% del total de empresas creadas
El 86,5% del total de las empresas localizadas en la zona de TUDELA se concentran en estas 3 localidades:	Tudela Corella Cintruénigo	Las empresas localizadas en estas localidades suponen el 10,2% del total de empresas creadas

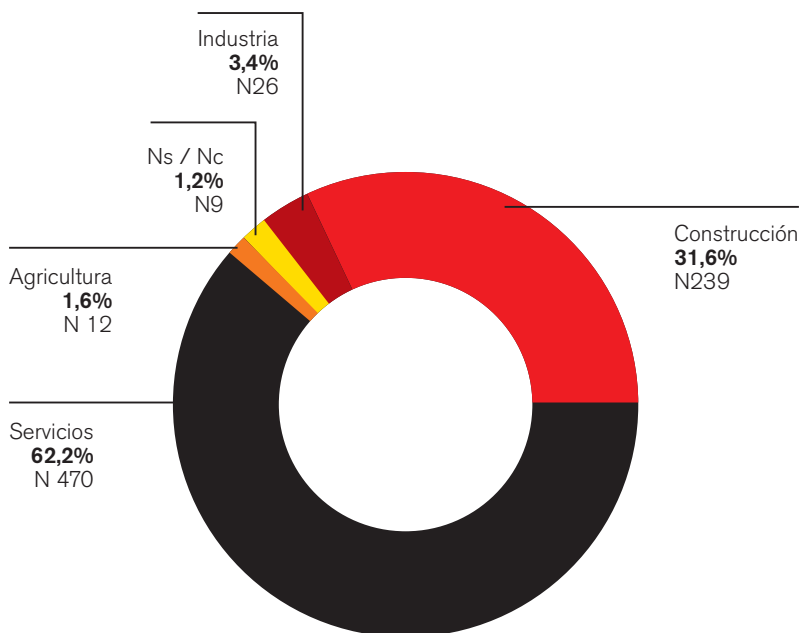
F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

De los 272 municipios que tiene Navarra, las 24 localidades citadas corresponden a las principales localizaciones de negocios de personas extranjeras. De ellas, veinte se colocan entre las 70 localidades con más población de Navarra. La excepción la constituyen Uharte-Araquil, Ochagavía, Valcarlos y Riezu.

3.5 DISTRIBUCIÓN DE LAS ALTAS POR SECTORES DE ACTIVIDAD

Como se aprecia en el siguiente gráfico, el 62% de las empresas dadas de alta se dedica a actividades del sector Servicios, y el 31,6% a la Construcción. La presencia de las empresas dedicadas a desempeñar actividades industriales y agrarias es escasa: un 5% entre las dos actividades.

G. 07 Empresas según sector de actividad



F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

Dentro de Servicios, las empresas se dedican principalmente al comercio al por menor. En concreto, el 35,3% de las empresas creadas desempeñan actividades relacionadas con esta actividad. Hay un 8% de las empresas que trabajan en hostelería y un 6,6% en transporte terrestre. Por otra parte, el 31,6% corresponde a altas en construcción. En Industria es la construcción de Maquinaria y Equipo mecánico en la que hay alguna alta.

El abanico de actividades económicas es amplio. Las 756 empresas se dedican a 28 actividades distintas. En la siguiente tabla se presentan las 9 más representativas que suponen el 92% del total de actividades.

T. 16 Empresas según actividad económica

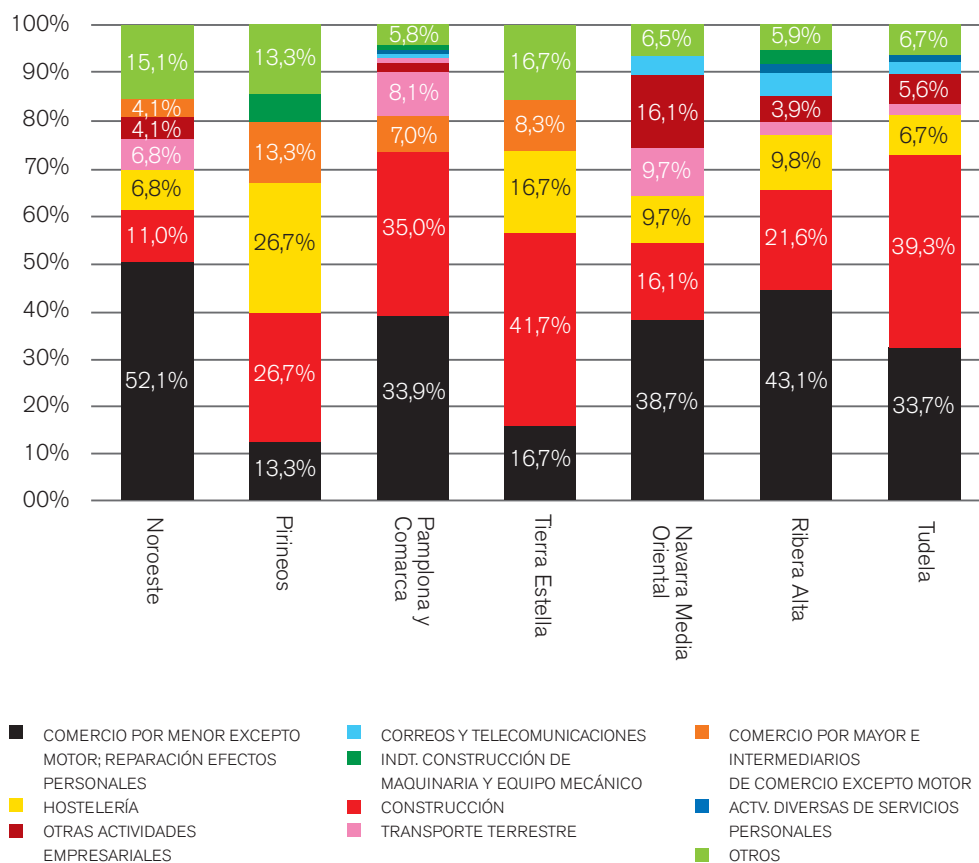
	EMPRESAS	PORCENTAJE
Comercio al por menor excepto motor; reparación efectos personales	267	35,3%
Construcción	239	31,6%
Hostelería	60	7,9%
Transporte terrestre	50	6,6%
Otras actividades empresariales	30	4,0%
Comercio al por mayor e intermediarios de comercio excepto motor	18	2,4%
Correos y telecomunicaciones	12	1,6%
Actividades diversas de servicios personales	9	1,2%
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	8	1,1%
Otros	55	7,3%
No disponible	8	1,1%
TOTAL	756	100,0%

F. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

El 7,3% de “otros” se refiere a las siguientes actividades: actividades recreativas, culturales y deportivas, educación, industrias de productos alimenticios, agricultura, ganadería y pesca, selvicultura y explotación forestal, venta de vehículos de motor, confección y peletería, actividades informáticas, actividades anexas a los transportes, fabricación de muebles, madera y corcho, actividades sanitarias y veterinarias, alquiler de maquinaria, inmobiliarias, fabricación de material electrónico, fabricación de maquinaria y material eléctrico, edición y artes gráficas, preparación de curtido y acabado de cuero, e industria textil.

Si se relaciona el sector de actividad con la comarca en la que están implantadas las empresas creadas por inmigrantes (gráfico 8), cabe destacar la presencia en la zona del Noroeste y Ribera Alta de Navarra de las empresas dedicadas al comercio al por menor, el 52% y 43%, respectivamente. En la zona de Tierra Estella predomina como actividad económica la construcción, (el 42%). En el resto de zonas existe una desagregación bastante homogénea de las actividades empresariales, primando en todas la presencia del comercio al por menor, la construcción y la hostelería.

G. 08 Empresas según actividad económica y zona geográfica



F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

La distribución de las actividades según la localidad se presenta en la tabla 17. El 60% del comercio al por menor (160 empresas) está ubicado en Pamplona, Tudela y Burlada, zonas con gran volumen de población. Por otro lado, el comercio al por mayor además de en Pamplona se desarrolla en Valcarlos, localidad cercana a la frontera francesa. No obstante, hay que tener en cuenta que únicamente son 9 las empresas de este sector en ambas localidades.

Casi la mitad de las empresas/autónomos de la construcción están ubicados en Pamplona, concretamente el 49% porcentaje que corresponde a 116 empresas. Otras localidades donde se desarrolla esta actividad son Tudela y Corella, con 29 empresas entre las dos, que representan un 6% del total de cada localidad.

En el caso de la hostelería se observa, además del predominio de las empresas ubicadas en Pamplona y Tudela (26 empresas, que representan el 43% del total), un reparto entre otras localidades como son: Burlada (5%), y Tafalla, Estella y Azagra con un 3% en cada una de ellas. Entre las cuatro localidades, suman 9 empresas.

De las empresas/autónomos de transporte, 23 empresas, el 46% están ubicadas en Pamplona, el 6% en Barañáin (3 empresas) y otro 6% en Olazagutía (3 empresas).

T. 17 Empresas según actividad económica y localidad

	COMERCIO AL POR MENOR		CONSTRUCCIÓN		HOSTELERÍA		TRANSPORTE TERRESTRE		OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES		COMERCIO AL POR MAYOR		OTRAS	TOTAL
	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N		
Alsasua	1%	3		1	2%	1							1	6
Azagra			1%	2	3%	2			3%	1			0	5
Barañain	3%	9	5%	11	2%	1	6%	3			6%	1	2	27
Vera de Bidasoa	1%	3	1%	2			2%	1			6%	1	0	7
Burlada	6%	16	4%	9	5%	3	2%	1					2	31
Cintruénigo	1%	4	1%	2					10%	3			1	10
Corella	1%	4	6%	14									1	19
Santesteban	1		2%	1									3	5
Estella	1%	4	2%	5	3%	2							2	13
Irurtzun	4%	12							3%	1			0	13
Lodosa	2%	5											0	5
Lumbier			1%	2	2%	1							1	4
Valcarlos	1%	2			2%	1					11%	2	0	5
Ochagavía				1	2%	1							0	2
Olazagutia	3%	7					6%	3					0	10
Pamplona	46%	123	49%	116	33%	20	46%	23	43%	13	39%	7	38	340
Peralta	1%	3		1	2%	1			3%	1			4	10
Riezu					2%	1					6%	1	1	3
San Adrian	1%	3	1%	2									1	6
Sangüesa		1	1%	3	2%	1	2%	1					3	9
Tafalla	3%	9		1	3%	2	2%	1	13%	4			0	17
Tudela	8%	21	6%	15	10%	6	2%	1					5	48
Uharte-Arakil	2%	6									6%	1	0	7
Villafranca	1%	3		1									1	5
Total	89%		77%		73%		68%		77%		72%			
Otras localidades	11%	28	23%	51	27%	16	32%	16	23%	7	28%	5	26	149
Total	100%	267	100%	239	100%	60	100%	50	100%	30	100%	18	92	756

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL CENSO DEL IAE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

4.1 MARCO NORMATIVO Y PROGRAMAS DE APOYO A LAS PERSONAS INMIGRANTES

En Navarra, tanto desde las Administraciones Públicas como desde las entidades de iniciativa social, se trabaja en la atención a las personas inmigrantes desde distintos ámbitos de actuación.

Se exponen a continuación algunos de los programas que desde los distintos departamentos u organismos del Gobierno de Navarra se están llevando a cabo, así como las funciones y actuaciones de diversas entidades que trabajan con personas inmigrantes.

PROGRAMAS DE APOYO A PERSONAS INMIGRANTES

DE LOS DISTINTOS DEPARTAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

En primer lugar, cabe citar el Plan de Lucha contra la Exclusión Social 1998-2005 que contempla actuaciones destinadas, entre otros colectivos, a los inmigrantes. Este Plan fue aprobado por el Gobierno de Navarra en 1997 y ratificado por el Parlamento en 1999. El Plan se basa en un conocimiento exhaustivo de la población que sufre exclusión y de sus necesidades. Plantea la lucha contra la exclusión no sólo en el ámbito económico y laboral, sino también en el acceso a la vivienda, a la educación, a la salud y en el apoyo personal y acompañamiento social. Ha sido confeccionado con la colaboración de las Entidades de Iniciativa Social que en la Comunidad Foral vienen trabajando contra la exclusión. Al mismo tiempo ha incorporado aportaciones de distintos Departamentos del Gobierno de Navarra, de Entidades Locales, Sindicatos, Asociaciones Empresariales y Profesionales.

Como principal marco de actuación en vigor en materia de inmigración hay que destacar el Plan para la Integración Social de la Población Inmigrante elaborado por el Gobierno de Navarra en 2001, y aprobado por el Parlamento Foral en 2002. Este Plan es el instrumento de apoyo a la coordinación y el impulso de las políticas de inmigración. Su objetivo es abordar el fenómeno migratorio de forma integradora, para lo cual desarrolla actuaciones en cinco grandes ámbitos:

1. Inserción laboral, regularización y formación
2. Vivienda
3. Salud
4. Educación
5. Sensibilización social, promoción comunitaria y atención de los servicios sociales.

Los organismos responsables de llevar a cabo estas acciones son: la Delegación del Gobierno, las Consejerías de Agricultura, Ganadería y Alimentación, Educación,

Industria y Tecnología, Comercio y Trabajo, Medio Ambiente, Ordenación de territorio y Vivienda, Bienestar Social, Deporte y Juventud, Economía y Hacienda, Salud; el Instituto Navarro de Administración Pública; el Instituto Navarro de Bienestar Social; el Servicio Navarro de Empleo; Entidades de Iniciativa Social; Entidades Locales; Organizaciones sindicales y patronales; las Universidades; VINSA y APY-MAS.

Además dicho Plan tiene un capítulo dedicado a las "Fases de Implantación y Seguimiento", en el que se establece la creación de una Comisión de Seguimiento, con funciones de supervisión y coordinación de la implantación del Plan, evaluación de la eficacia y eficiencia de las medidas implantadas, así como de realizar propuestas de las pertinentes medidas correctoras. Esta Comisión se constituyó en el año 2003 y cuenta con la presencia de representantes de las direcciones generales de Bienestar Social, Deporte y Juventud, Vivienda, Salud, Educación, Trabajo, Empleo, Agricultura y Ganadería, así como del Instituto Navarro de Bienestar, la Federación Navarra de Municipios y Concejos, delegación del Gobierno, Asociaciones de inmigrantes, la CEN, los sindicatos UGT y CCOO y entidades de iniciativa social.

Por otro lado, para el buen funcionamiento de las actuaciones que se realizan en el ámbito de la inmigración en el año 2000 se creó el Negociado de Promoción Social de la Inmigración¹³, adscrito al Instituto Navarro de Bienestar Social y que ejerce las siguientes funciones:

1. Información permanente a la Sección de Incorporación Social relativa a su gestión. Elaboración de propuestas que le competen.
2. Organización y distribución de las tareas del Negociado y control de las mismas.
3. Gestión, valoración y supervisión de las subvenciones a Entidades que trabajan en el ámbito de la inmigración.
4. Coordinación con las distintas instancias que intervienen con colectivos inmigrantes: Entidades de iniciativa Social, Entes Locales, Departamentos y Gobierno de Navarra.
5. Asesoramiento y apoyo a los Servicios Sociales de Base en materia de inmigración.
6. Análisis de fenómenos de la inmigración y difusión del sentido de la interculturalidad, la solidaridad y la colaboración transnacional.
7. Apoyo a la Dirección del Instituto Navarro de Bienestar Social y el resto de áreas en que éste se organiza, en las materias propias de su competencia.
8. Cualquier otra función similar o complementaria de las descritas que se le encomienda por parte de la Sección de Incorporación Social.

PROGRAMAS DE APOYO PARA LA INSERCIÓN EN EL MERCADO DE TRABAJO DE PERSONAS INMIGRANTES

Otro documento de referencia para el estudio de la inmigración, desde la óptica del empleo y la formación, es el Plan de Empleo de Navarra¹⁴. El Plan de Empleo de Navarra 2005-2007 presta especial atención a los colectivos que, o bien tienen dificultades para acceder al empleo, o bien ocupan las zonas más precarias del mercado de trabajo. Entre estos colectivos están los inmigrantes y contempla la promoción del Autoempleo como una de las vías de integración en el mundo laboral.

En concreto para este colectivo se propone mejorar las condiciones de trabajo de la población inmigrante y reducir las diferencias existentes en materia de desempleo entre los inmigrantes y el conjunto de la población, promoviendo a través de la for-

¹³ Orden Foral 30/2000, de 14 de abril de 2000.

¹⁴ El tercer Plan de Empleo de Navarra 2005-2007 se firmó en octubre de 2004 por el Presidente del Gobierno de Navarra, los Secretarios Generales de los sindicatos UGT y CCOO y por el Presidente de la CEN.

mación profesional (prelaboral, ocupacional y continua) una mejora de su cualificación y su adecuación a las demandas de las empresas navarras.

■ Con el fin de alcanzar los objetivos definidos en el Plan y considerando el empleo como un eje fundamental para la integración social de la población inmigrante el actual Plan de Empleo propone las siguientes medidas

En materia de inserción:

■ Se fomentará la inscripción de los extranjeros en el Servicio Navarro de Empleo.

■ Se hará un seguimiento de los trabajadores inmigrantes que se insertan en nuestro mercado de trabajo.

■ Se facilitará el acceso a la financiación, el asesoramiento y la formación para el empleo autónomo estimulando la creación de empresas por parte de la población inmigrante.

En materia de formación:

■ Se potenciará el acceso a la formación tanto ocupacional como continua, para adaptar y elevar las cualificaciones de partida de los trabajadores inmigrantes.

■ Se adecuará la oferta formativa a las necesidades de los inmigrantes ocupados, especialmente en lo que se refiere a contenido y actividad, accesibilidad y cercanía al domicilio, horarios, etc...

■ Se promoverán acciones de formación prelaboral y formación de acceso al empleo dirigidas a la población inmigrante que presenten, por diversas circunstancias, mayores dificultades de acceder al mercado de trabajo ordinario.

Por otro lado, hay que destacar que también se proponen medidas que actúen en los sectores donde la presencia de inmigrantes en la economía sumergida es mayor, es decir, en el sector servicios y la agricultura.

Desde el Departamento de Bienestar Social, Deporte y Juventud se realiza un importante trabajo de apoyo al colectivo inmigrante. La Ley Foral 14/1983, de 30 de marzo, de Servicios Sociales, contempla dentro de sus áreas de actuación la reinserción social y laboral de las personas y colectivos que lo precisen por su situación de marginación, ordenando la promoción de actuaciones específicas para la consecución del citado objetivo.

En este sentido, se dicta la Orden Foral 22/2005, de 25 de febrero, por la que se aprueban las bases de la convocatoria de subvenciones, para el año 2005, a entidades sin ánimo de lucro, para el desarrollo de programas de incorporación socio-laboral del colectivo inmigrante y minoría étnica gitana, en el marco del Programa Operativo Objetivo 3 del Fondo Social Europeo. En particular, se incluyen como subvencionables las actividades de:

■ Información, orientación y seguimiento para la obtención de la documentación necesaria para la regularización y el acceso al empleo.

■ Seguimiento y acompañamiento en la búsqueda de empleo.

■ Información y orientación laboral.

■ Formación para el empleo, dirigida exclusivamente al colectivo de minorías étnicas gitanas.

PROGRAMAS DE APOYO PARA EL FOMENTO DE LA INICIATIVA EMPRESARIAL DE PERSONAS INMIGRANTES

También se están implementando en la Comunidad Foral medidas para las personas inmigrantes desde una perspectiva más empresarial, como la iniciativa europea Equal. Diversas entidades participan en un proyecto llamado Red de Fomento del Espíritu Emprendedor en Navarra, cuyo objetivo principal es facilitar la igualdad de oportunidades entre las personas con mayor dificultad de acceso al mercado laboral. Está dirigido a mujeres, población inmigrante, jóvenes, comunidad gitana y grupos de riesgo o en situación de exclusión.

Dicho proyecto está financiado por el Fondo Social Europeo y el Servicio Navarro de Empleo del Gobierno de Navarra. Las entidades socias del proyecto son:

Asociación de mujeres empresarias y directivas de Navarra (AMEDNA); Asociación Cederna-Garalur; Caja Rural de Navarra; Cámara Navarra de Comercio e Industria; Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra (CEIN); Consorcio EDER; Consorcio TEDER; Consorcio de Zona Media; Fundación Empresa-Universidad; Fundación Gaztelan; Tracasa; Ayuntamiento de Pamplona; Confederación de Empresarios de Navarra (CEN); Instituto Navarro de Juventud y Deporte; Instituto Navarro de la Mujer; y el citado Servicio Navarro de Empleo.

Los aspectos innovadores de este proyecto residen en el tratamiento integral del proceso de emprender; en el conocimiento de las características y necesidades de los grupos destinatarios y del territorio; la adaptación de los servicios, métodos y herramientas a estas necesidades; capacitación, promoción y desarrollo de personas y equipos emprendedores; y la creación de una red regional coordinada.

Con este proyecto se pretende

- Fomentar la cultura emprendedora entre la población de Navarra.
- Promocionar la creación efectiva de empresas por parte de los colectivos más desfavorecidos, mediante el diseño y desarrollo de métodos y herramientas innovadoras.
- Diseñar y experimentar nuevas fórmulas financieras adaptadas a las necesidades de los distintos grupos y a las características de la región.
- Analizar e interiorizar las diferentes necesidades, situaciones, expectativas e intereses de mujeres y hombres cuando se trabajan aspectos de motivación.

4.2 RED DE APOYO A LAS PERSONAS INMIGRANTES EN AUTOEMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

Existen diversos organismos e instituciones que, en el marco de los diferentes servicios que prestan, atienden las solicitudes de los inmigrantes en materia de autoempleo y creación de empresas. Cabe citar las siguientes:

- Organizaciones sindicales: Centro Guía de Inmigración de UGT y Fundación para la Atención de Inmigrantes ANAFE de CCOO. Las consultas de los inmigrantes en materia de autoempleo son derivadas fundamentalmente hacia diferentes departamentos de Gobierno de Navarra (Hacienda principalmente) y a los Ayuntamientos, porque dichas consultas se centran fundamentalmente en aspectos fiscales y trámites administrativos.
- La Fundación Gaztelan presta un servicio de asesoría completo sobre el proceso de creación de empresa, con la elaboración de un Plan de Viabilidad. También realizan los trámites necesarios para la solicitud de ayudas para emprendedores y gestionan condiciones de financiación preferentes para iniciativas de autoempleo de jóvenes y colectivos desfavorecidos. Atiende a inmigrantes emprendedores que provienen principalmente de los Servicios Sociales de Base.
- La Federación de Asociaciones de Inmigrantes reúne a diversas asociaciones de inmigrantes, participa como interlocutor autorizado en las mesas y en los grupos de trabajo que impulsa la Administración, y canaliza y divulga la información de las diversas asociaciones. Presta servicios de información general y las derivan las consultas sobre creación de empresas formuladas por inmigrantes hacia los servicios especializados en este ámbito.
- La Asociación de Seniors Españoles para la Cooperación Técnica, (SECOT) ofrece asesoramiento empresarial y actúa como mediadores¹⁵ entre los extranjeros que solicitan un microcrédito¹⁶ y la entidad financiera, estudiando la viabilidad de sus proyectos y asesorándoles en los trámites administrativos.

15 Recientemente se ha modificado el procedimiento para la concesión de este tipo de créditos, con el desarrollo de nuevos criterios para la acreditación de entidades que pueden concederlos y los requisitos para concederlos).

16 Ayudas económicas gestionadas por el ICO con fondos del FSE. Consisten en dar, sin aval, 25.000 euros a personas desfavorecidas, una entidad financiera tiene que aportar el 20%, el 5% el ICO y el 75% el FSE. En las líneas de 2002 y 2003 el dinero se tenía que devolver en 3 años. En 2004 en 4 años. En la línea de 2002 y 2003 se daba dinero en mano. En 2004 no se daba dinero directo sino propiedades, maquinaria, mobiliario, etc. Esta por salir la línea del año 2005.

■ El Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEIN), si bien no cuenta con un programa específico para inmigrantes, asesora a quienes quieren crear una empresa facilitándoles análisis de mercado, información sobre fiscalidad, trámites de constitución, ayudas y subvenciones y realizan también planes de empresa. Desarrollan, asimismo, formación específica en creación de empresas y disponen de instalaciones en las que acogen tanto a proyectos empresariales innovadores que quieran madurar, como a empresas innovadoras que comienzan, acompañándoles y ayudándoles a implantar modernos métodos de gestión. En este sentido, cabe destacar el Vivero de Empresas, en el que los nuevos empresarios cuentan con una infraestructura perfectamente acondicionada que les permite iniciar la andadura de su empresa sin tener que preocuparse de la búsqueda de un local que reúna los servicios básicos para la puesta en marcha. También convocan anualmente un premio al emprendedor.

■ La Cámara Navarra de Comercio e Industria, en la misma línea que CEIN no cuenta con un programa específico para inmigrantes, si bien a través del Servicio de Creación de Empresas realiza un apoyo individualizado que ayuda a todo tipo de emprendedores a dar forma a su idea de negocio. Se facilita asesoramiento sobre la forma jurídica más conveniente para la nueva empresa, las implicaciones fiscales futuras, cuestiones laborales que van desde en encuadramiento en la Seguridad Social del Empresario hasta la redacción del contrato de trabajo de los trabajadores. Asimismo, se proporciona una información completa de todos los trámites que tiene que realizar, el tiempo aproximado que se va a demorar y el coste económico que éstos conllevan. Las ayudas y subvenciones que puede recibir la nueva empresa es también otra de las informaciones que se facilita a los emprendedores.

La Cámara también elabora el Plan de Viabilidad de los proyectos cuyos promotores así lo demanden, con el que se proporciona un estudio pormenorizado de los costes e inversiones que se van a acometer, apoyando al emprendedor en la fijación de objetivos, en la toma de decisiones, estableciendo plazos de amortización de las inversiones iniciales, calculando los costes de financiación ajena y ayudando al establecimiento de precios y márgenes. La búsqueda de financiación es, asimismo, otro ámbito en el que los nuevos empresarios pueden encontrar apoyo en la Cámara.

Por último, la Cámara Navarra de Comercio e Industria cuenta con la Ventanilla Única Empresarial, un servicio en el que colaboran el Gobierno de Navarra, la Administración General del Estado, el Ayuntamiento de Pamplona, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Industria de España y Caja Navarra, y en el que se puede realizar toda la tramitación administrativa necesaria para crear una empresa.

La Cámara Navarra de Comercio e Industria desarrolla también en Navarra el Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres, promovido por el Instituto de la Mujer y las Cámaras de Comercio y presta servicios adicionales de formación a través de cursos y jornadas al efecto.

En este capítulo se analiza la actitud emprendedora de los inmigrantes en Navarra con mayor detalle. Para ello se utilizan dos fuentes de información. Por una parte los datos obtenidos de la Ventanilla Única Empresarial (VUE) de la Cámara Navarra de Comercio e Industria que aportan información sobre aquellos inmigrantes que acuden a la misma, que muestran interés en trabajar por cuenta propia y los que finalmente lo hacen. En segundo lugar se presentan los resultados de una encuesta realizada a una muestra de 85 empresarios inmigrantes en Navarra, que permiten analizar en detalle su perfil y sus características.

5.1 ACTITUD EMPRENDEDORA DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE

A TRAVÉS DE LOS DATOS DE LA VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL

Como se ha citado anteriormente, entre los clientes de la Ventanilla Única Empresarial, ubicada en la Cámara Navarra de Comercio e Industria, hay un número cada vez más importante de personas inmigrantes. Los principales datos de este servicio en relación con el colectivo inmigrante en los dos últimos años se reflejan en la siguiente tabla.

T. 18 Los inmigrantes a través de la VUE de la Cámara Navarra de Comercio e Industria

		2003	2004	2005
		(ENERO MARZO)		
Expedientes de Inmigrantes		76	86	33
S/total expedientes de VUE		7,6%	8,7%	10,8%
Empresas creadas por inmigrantes		11	11	4
S/total empresas creadas en VUE		5%	5,4%	10%
Empresas creadas por inmigrantes s/expedientes de inmigrantes		14%	13%	12,1%
Empresas creadas por VUE s/expedientes VUE		21%	21%	12,8%
Sexo	Varón	38 (50)	40 (46,5)	19 (57,5)
	Mujer	38 (50)	46 (53,5)	14 (42,5)
Edad	Menos de 25	3 (3,9)	6 (7)	1 (3)
	25 a 45	71 (93,4)	75 (87,2)	28 (84,8)
	Más de 45	2 (2,6)	5 (5,8)	4 (12,2)
Municipio	Pamplona y su y comarca	52 (68)	63 (73,2)	25(75,8)
	Tudela y comarca	20 (26)	17 (19,8)	5(15,1)
	Estella	1 (1,3)	-	1(3,0)
	Olite/Tafalla	1 (1,3)	1(1,2)	-
	Otros	2 (2,6)	5(5,8)	2(6,0)
Experiencia previa	No	53 (69,7)	68 (79)	26 (78,8)
	Sí	23 (30,3)	6 (21)	7 (21,2)
Situación laboral	En paro	48 (63,2)	39 (45,3)	19 (57,6)
	Por cuenta ajena	22 (28,9)	42 (48,9)	14 (42,4)
	Por cuenta propia	6 (7,9)	5 (5,8)	
Nivel de estudios	Primarios	14 (18,4)	20 (23,2)	7 (21,2)
	Secundarios	33 (43,4)	32 (37,2)	11(33,3)
	Medios	16 (21,05)	12 (13,9)	4 (12,1)
	Superiores	13 (17,1)	22 (25,6)	11 (33,3)
Motivos para emprender	Autoempleo	31(40,7)	45 (52,3)	14 (42,4)
	Inversión	3 (3,9)	3 (3,5)	1 (3)
	Oportunidad negocio	10 (13,2)	13 (15,1)	6 (18)
	Continuidad negocio	1 (1,3)	1 (1,2)	
	Voluntad de trabajar para uno mismo	26 (34)	21 (24,4)	10 (30,3)
	Aprovechar experiencia laboral	5 (6,6)	2 (2,3)	2 (6)
Cómo conoció la ventanilla única	Boca a boca	43 (56,5)	56 (65,1)	26 (78)
	Internet	3 (3,9)	2 (2,3)	-
	Publicidad	5 (6,6)	5 (5,8)	1 (3)
	Artículos	3 (3,9)	3 (3,5)	1 (3)
	Otras Instituciones	22 (28,9)	18 (20,9)	5 (16)

NOTA: LAS CIFRAS ENTRE PARÉNTESIS REPRESENTAN PORCENTAJES DEL TOTAL DE EXPEDIENTES DE INMIGRANTES.
F. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DE VUE DE LA CÁMARA NAVARRA DE COMERCIO E INDUSTRIA.

El número de inmigrantes emprendedores que acudieron a la Ventanilla Única Empresarial a informarse aumentó en 2004 en diez personas con respecto a 2003 (86 frente a 76), lo cual supuso un 8,7% del total de expedientes en 2004, frente al 7,6% en 2003. Sin embargo, el número de empresas finalmente creadas fue el mismo en ambos años (11). Si se compara la relación entre el número de expedientes iniciados y las empresas finalmente creadas, se concluye que el índice de creación de

empresas es menor para los inmigrantes (alrededor del 13%) que para los emprendedores locales (21%).

Las actividades por las que se interesan son muy variadas, si bien se centran en el sector servicios, y en especial, en el comercio, los locutorios y la hostelería. En torno a un 10% de las iniciativas están relacionadas con su condición de extranjeros, bien sea en importación de productos de distintos países, locutorios o traducciones y servicios relacionados con los idiomas.

En cuanto al sexo de los emprendedores, en 2003 la iniciativa empresarial estaba repartida prácticamente al 50% entre hombres y mujeres, en 2004 predominaron ligeramente las mujeres y en el primer trimestre de 2005 ha habido más iniciativas masculinas. Por tanto, no puede decirse que exista un patrón claro en cuanto a esta variable.

En el período analizado, la mayoría de los emprendedores tienen entre 25 y 45 años, lo cual es lógico ya que es el tramo de edad en el que se sitúa la mayoría de los inmigrantes.

Entre los promotores de nuevas empresas predominan de forma clara aquellos que no tienen experiencia empresarial previa, aumentando su peso entre 2003 y 2004. La mayoría de los emprendedores extranjeros ha realizado estudios secundarios y medios.

Acerca de la motivación para emprender, el autoempleo¹⁷ es la más frecuente, lo cual apoya la evidencia señalada por la literatura de que este colectivo recurre al autoempleo debido a la dificultad para encontrar trabajo por cuenta ajena.

El segundo factor más mencionado es la voluntad de trabajar para uno mismo, ya que muchos de los inmigrantes provienen de países en los que el mercado de trabajo está menos desarrollado y están habituados a trabajar por cuenta propia; otra de las razones es el reconocimiento social que los emprendedores tienen en determinadas culturas.

El principal mecanismo por el cual los inmigrantes conocen la Ventanilla Única es la información personal recibida de otros inmigrantes. A medida que ha aumentado el número de inmigrantes lo ha hecho también el número de inmigrantes que conocen la Ventanilla Única Empresarial de esta manera.

5.2 RESULTADOS DE LA ENCUESTA SOBRE

COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE LOS INMIGRANTES

Se presentan a continuación los resultados de la encuesta realizada a una muestra de 85 emprendedores inmigrantes en el mes de mayo de 2005. Estos fueron seleccionados de la base de datos de empresas dadas de alta en el registro del IAE de Navarra.

Para ello se sigue la estructura de las secciones en las que se divide el cuestionario: características de las empresas creadas, motivación para crear la empresa, estrategia de instalación, trabajadores contratados, expectativas de futuro y necesidades de la empresa (se incluye un modelo del cuestionario en el Anexo I).

En cuanto a las características demográficas de los empresarios entrevistados, que se describen en la tabla 19, la mayoría de los emprendedores encuestados fueron hombres, menores de 40 años, con estudios primarios (41%) y secundarios (35%). En cuanto a su procedencia, destacan tres grupos: los provenientes de China (29,4%); de Marruecos y otros países subsaharianos y africanos (21,2%); y de Latinoamérica (31,7%), siendo el 44% de estos de Ecuador. Destaca que la mayoría (67%) llevaba más de cinco años residiendo en Navarra y el 77,6% en algún punto de España. El principal motivo de su llegada a Navarra fue la búsqueda de un empleo.

17 Se refiere a su situación de desempleo.

T. 19 Perfil de los empresarios inmigrantes encuestados

		FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sexo	Varón	55	64,7
	Mujer	30	35,3
	TOTAL	85	100
País de origen	Ecuador	12	14,1
	Otros Latinoamérica	15	17,6
	Marruecos, Magreb y África Subsahariana	18	21,2
	Europa comunitaria	10	11,8
	China	25	29,4
	Otros	5	5,9
	TOTAL	85	100
Edad (años) Media = 37,4	Menos de 30	18	21,7
	De 30 a 39	35	42,2
	40 o más	30	36,1
	TOTAL	83	100
Formación	Estudios primarios	34	41
	Estudios secundarios y FP	29	34,9
	Estudios universitarios	15	18,1
	Sin estudios y otros	5	6
	TOTAL	83	100
Años residiendo en España	Cinco o menos	19	22,4
	Entre seis y diez	29	34,1
	Más de diez años	37	43,5
	TOTAL	85	100
Años residiendo en Navarra	Cinco o menos	28	33
	Entre seis y diez	37	43,5
	Más de diez años	20	23,5
	TOTAL	85	100
Por qué vino a España	En busca de empleo	45	52,9
	Acompañando a un familiar	21	24,7
	Otros	19	22,4
	TOTAL	85	100,0
Por qué vino a Navarra	En busca de empleo	38	45,8
	Acompañando a un familiar	18	21,7
	Otros	27	32,5
	TOTAL	83	100,0

CARACTERIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS REALIZADAS POR LOS INMIGRANTES ENCUESTADOS

El 94% de los entrevistados son titulares de una sola actividad, cuyas características¹⁸ se recogen en la siguiente tabla.

¹⁸ En el caso de que una misma persona sea titular de más de una actividad, se ha incluido la información referente a la última actividad dada de alta.

T. 20 Características de las actividades económicas realizadas por los inmigrantes encuestados

		FRECUENCIA	PORCENTAJE
Año de apertura	Antes de 2000	21	25
	2000	4	5
	2001	9	11
	2002	13	15
	2003	24	28
	2004	10	12
	2005 (hasta mayo)	4	5
	TOTAL	85	100
Localidad	Pamplona	53	62
	Burlada	4	5
	Ansoain	2	2
	Tudela	16	19
	Corella	3	4
	Estella	4	5
	Tafalla	3	4
	TOTAL	85	100
Sector de actividad	Construcción	14	16
	Comercio al por menor	37	44
	Comercio al por mayor	1	1
	Hostelería	20	24
	Transporte	2	2
	Otras	11	13
Tipo de empresa	Empresa individual	77	91
	Sociedad irregular	6	7
	Otra	2	2
	TOTAL	85	100
¿Atiende usted la empresa?	Si	80	99
	No	1	1
	TOTAL	81	95

De las 85 empresas analizadas, el 75% (64) fueron registradas con posterioridad al año 2000. Aunque podría pensarse que este incremento de las iniciativas emprendedoras es debido al aumento de la inmigración en los últimos años, como se ha indicado en la tabla 20, se trata de personas que llevan más de 5 años en Navarra, por lo que este incremento está relacionado con el tiempo previo de estancia de los emprendedores y no con una mayor llegada de inmigrantes a la Comunidad Foral.

La mayoría de iniciativas se desarrollan en Pamplona y Tudela, principalmente en los sectores del comercio, la hostelería y la construcción. Los datos reflejan, por tanto, la concentración tanto geográfica como sectorial de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes, lo que al mismo tiempo indica que la muestra que participó en el estudio refleja la distribución de los datos reflejada por las fuentes de información anteriormente comentadas. El 90% de ellas son empresas individuales.

En cuanto a los clientes de las empresas cuyo titular es un inmigrante, solamente un 24% son personas extranjeras de su misma nacionalidad o de otra. En el caso de los proveedores, el 73% son de Navarra o del resto de España (tabla 21). Estos datos contrastan con la idea de que los inmigrantes obtienen sus productos principalmente de mercados exteriores. Lo mismo ocurre con los principales clientes: mayoritaria-

mente, no se orientan a clientes extranjeros, sino al mercado local o cualquier tipo de clientes¹⁹.

T. 21 Principales clientes y proveedores de los emprendedores inmigrantes

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRINCIPALES CLIENTES		
Personas autóctonas	38	45
Personas extranjeras de su nacionalidad	14	16
Personas extranjeras de otra nacionalidad	7	8
Cualquier tipo de cliente	32	38
TOTAL	85	100
PRINCIPALES PROVEEDORES		
Su país de origen	2	2
Navarra	32	38
Resto de España	30	35
Del extranjero	20	24
Cualquier tipo de proveedor	4	5
No sabe/No contesta	9	11
TOTAL	85	100

Si se analiza la relación con los clientes según el origen de los empresarios (Tabla 22), son los procedentes de Marruecos, el Magreb y África Subsahariana los que en mayor medida dirigen su actividad a clientes de su misma nacionalidad y extranjeros. En relación a los proveedores (tabla 23), alrededor del 40% de las personas de Marruecos, el Magreb y África Subsahariana y también de China utilizan productos o factores de producción de su país de origen o del extranjero.

Esto puede estar relacionado, más que con la nacionalidad de los inmigrantes, con los sectores en los cuales los mencionados colectivos realizan su actividad, siendo estos principalmente el comercio y la hostelería. Las empresas creadas en estos sectores se relacionan en mayor medida (el 39% de las empresas dedicadas al comercio y el 20% de las dedicadas a la hostelería) con proveedores extranjeros.

¹⁹ Es necesario quizá matizar que esto puede deberse al tipo de negocios y sectores en los que los inmigrantes se han establecido.

T. 22 Clientes según la nacionalidad de los emprendedores inmigrantes

		NACIONALIDAD DE ORIGEN*						
		ECUADOR	OTROS LATINOAMÉRICA	MARRUECOS, Y ÁFRICA SUB MAGREB	EUROPA COMUNITARIA	CHINA	OTROS	
Personas autóctonas	No	8 66,7	8 53,3	12 66,7	4 40	14 56	1 20	
	Sí	4 33,3	7 46,7	6 33,3	6 60	11 44	4 80	
	TOTAL	12 100	15 100	18 100	10 100	25 100	5 100	
Extranjeros de su nacionalidad	No	9 75	13 86,7	11 61,1	9 90	24 96	5 100	
	Sí	3 25	2 13,3	7 38,9	1 10	1 4	0 0	
	TOTAL	12 100	15 100	18 100	10 100	25 100	5 100	
Extranjeros de otra nacionalidad	No	11 91,7	12 80	16 88,9	10 100	24 96	5 10	
	Sí	1 8,3	3 20	2 11,1	0 0	1 4	0	
	TOTAL	12 100	15 100	18 100	10 100	25 100	5 100	
Cualquier tipo de cliente	No	7 58,3	10 66,7	13 72,2	7 70	12 48	4 80	
	Sí	5 41,7	5 33,3	5 27,8	3 30	13 52	1 20	
	TOTAL	12 100	15 100	18 100	10 100	25 100	5 100	

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS)

T. 23 Proveedores según la nacionalidad de los emprendedores inmigrantes

		NACIONALIDAD DE ORIGEN*						
		ECUADOR	OTROS LATINOAMÉRICA	MARRUECOS, Y ÁFRICA SUB MAGREB	EUROPA COMUNITARIA	CHINA	OTROS	
De su país de origen	No	12 100	11 100	17 94,4	8 100	22 95,7	4 100	
	Sí	0 0	0 0	1 5,6	0 0	1 4,3	0 0	
	TOTAL	12 100	11 100	18 100	8 100	23 100	4 100	
De Navarra	No	7 58,3	4 36,4	11 61,1	2 25	18 78,3	2 50	
	Sí	5 41,7	7 63,6	7 38,9	6 75	5 21,7	2 50	
	TOTAL	12 100	11 100	18 100	8 100	23 100	4 100	
Del resto de España	No	8 66,7	8 72,7	14 77,8	6 75	8 34,8	2 50	
	Sí	4 33,3	3 27,3	4 22,2	2 25	15 65,2	2 50	
	TOTAL	12 100	11 100	18 100	8 100	23 100	4 100	
Del extranjero	No	10 83,3	11 100	11 61,1	7 87,5	14 60,9	3 75	
	Sí	2 16,7	0 0	7 38,9	1 12,5	9 39,1	1 25	
	TOTAL	12 100	11 100	18 100	8 100	23 100	4 100	
Cualquier tipo de proveedor	No	11 91,7	10 90,9	17 94,4	8 100	22 95,7	4 100	
	Sí	1 8,3	1 9,1	1 5,6	0 0	1 4,3	0 0	
	TOTAL	12 100	11 100	18 100	8 100	23 100	4 100	

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS)

La mayoría de las empresas (92%) no pertenece a ninguna asociación, lo que parece lógico debido al reducido número de iniciativas emprendedoras por parte de este colectivo y a lo reciente del fenómeno.

En general, la mayoría de los empresarios parece estar satisfecho con su empresa, ya que cubre sus expectativas en el 61% de los casos. En cuanto a la evolución de su tamaño, el 34% permanecen igual que cuando comenzaron y el 21% lo han reducido.

En cuanto al nivel de competencia al que se enfrentan las empresas, éste es moderado o alto para el 87% de las mismas y el 42% reconocen que ha crecido desde que creó la empresa. El 62% no estaría dispuesto a sustituir su actividad empresarial por un trabajo por cuenta ajena. Estos datos se recogen en la tabla 24.

T. 24 Nivel de competencia y su evolución

	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
NIVEL DE COMPETENCIA		
Alto	30	35
Moderado	44	52
Bajo	11	13
TOTAL	85	100
EVOLUCIÓN DE LA COMPETENCIA		
Ha crecido	36	42
Se ha mantenido	38	45
Ha descendido	11	13
TOTAL	85	100
EVOLUCIÓN DE LA EMPRESA		
Ha crecido	27	32
Ha crecido y ha contratado más trabajadores	10	12
Permanece igual	29	34
Ha empeorado	18	21
No sabe /No contesta	1	1
TOTAL	85	100
LA EMPRESA CUBRE SUS EXPECTATIVAS		
Si	52	61
No	17	20
No se	16	19
TOTAL	85	100
DEJARÍA SU ACTIVIDAD EMPRESARIAL POR UN TRABAJO POR CUENTA AJENA		
Si	20	24
No	53	62
No se	12	14
TOTAL	85	100

Si nos centramos ahora en las características de los emprendedores, parece existir diferentes perfiles de actividad según la nacionalidad de los empresarios²⁰, pero no en relación a su sexo o su nivel de estudios. Como se aprecia en la tabla 25, mientras que las personas provenientes de Marruecos u otros países de África se dedican mayoritariamente a la construcción, en el comercio y la hostelería alrededor del 40% de las empresas son creadas por personas provenientes de China. Por su parte, las empresas en el sector del transporte o de otro tipo han sido creadas principalmente por personas procedentes de Latinoamérica.

²⁰ Pese a que las diferencias encontradas son estadísticamente significativas, estos resultados hay que interpretarlos con cautela debido al tamaño muestral y el reducido número de observaciones en algunos casos.

T. 25 Nacionalidad y sector de actividad de los emprendedores inmigrantes

	SECTOR DE ACTIVIDAD*									
	CONSTRUCCIÓN		COMERCIO		HOSTELERÍA		TRANSPORTES Y OTRAS		TOTAL	
Ecuador	3	21,4	4	10,5	4	20	1	7,7	12	14,1
Otros Latinoamérica	0	-	4	10,5	4	20	7	53,8	15	17,6
Marruecos, Magreb y África sub	6	42,9	12	31,6	-	-	-	-	18	21,2
Europa Comunitaria	3	21,4	1	2,6	3	15	3	23,1	10	11,8
China	0	0	16	42,2	8	40	1	7,7	25	29,4
Otros	2	14,3	1	2,6	1	5	1	7,7	5	5,9
TOTAL	14	100	38	100	20	100	13	100	85	100

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS)

Teniendo en cuenta las limitaciones del tamaño muestral, se observan diferencias en cuanto a la evolución de la empresa (tabla 26). La mitad de los emprendedores encuestados que trabajan en la construcción afirma que la empresa ha empeorado desde su inicio. En cambio en el resto de sectores esta cifra no supera el 20%.

T. 26 Evolucion de la empresa según sector de actividad

	SECTOR DE ACTIVIDAD*									
	CONSTRUCCIÓN		COMERCIO		HOSTELERÍA		TRANSPORTES Y OTRAS		TOTAL	
Ha crecido	6	42,9	13	34,2	11	55	7	58,3	37	44
Permanece igual	1	7,1	18	47,4	7	35	3	25	29	34,6
Ha empeorado	7	50	7	18,4	2	10	2	16,7	18	21,4

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS)

MOTIVACIONES PARA EMPRENDER

La tabla 27 recoge los principales motivos por los cuales los inmigrantes encuestados crearon su propia empresa. Ésta refleja que los tres principales son: la necesidad, por el hecho de disponer de experiencia profesional previa, y para aprovechar una oportunidad que tuvo. Sin embargo, es interesante destacar algunos de los resultados obtenidos. Pese a que la necesidad es el argumento aportado por el 25% de la muestra, menos del 10% revela tener dificultades para encontrar un trabajo por cuenta ajena y el 15% de las respuestas aducen para hacerlo la precariedad de los contratos por cuenta ajena. Tampoco es mayoritaria la opinión de los que deciden hacerse autónomos por indicación de la empresa para la que trabajan. En cambio, en el 25% de las respuestas, disponer de experiencia profesional previa era un argumento de peso a la hora de establecer un negocio propio.

T. 27 Principales motivaciones para emprender

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Necesidad	21	25
Dificultad para encontrar trabajo por cuenta ajena	8	9
La precariedad de los contratos por cuenta ajena	13	15
Indicación de otra empresa	6	7
Su experiencia profesional anterior	21	25
Su experiencia empresarial anterior	7	8
Posibilidad de trabajar en lo que le gusta	14	16
Disponibilidad de un local	2	2
Por una oportunidad que tuvo	16	19

En la tabla 28 se desglosa las motivaciones para crear una empresa en relación a la procedencia de los empresarios. Los datos indican que, contrariamente a lo que se pudiera esperar, los inmigrantes procedentes de China son los que de forma mayoritaria deciden emprender su propio negocio por necesidad y por no encontrar trabajo por cuenta ajena. A priori pudiera pensarse que las motivaciones de este colectivo, por el tipo de negocios que crea, estarían más relacionadas con su vocación emprendedora, pero este no parece ser el caso. Las diferencias culturales o la dificultad con el idioma podrían explicar sus mayores dificultades para encontrar trabajo por cuenta ajena.

T. 28 Motivación para emprender según la nacionalidad de los empresarios

	NACIONALIDAD DE ORIGEN*						TOTAL
	ECUADOR	OTROS LATINOAMÉRICA	MARRUECOS Y ÁFRICA SUBMAGREB	EUROPA COMUNITARIA	CHINA	OTROS	
Necesidad		1 8,3	3 25	1 8,3	7 58,3		12 100
No encontrar trabajo por cuenta ajena			2 28,6	1 14,3	4 57,1		7 100
Precariedad contratos cuenta ajena	1 16,7		5 83,3				6 100
Falso autónomo		1 25		1 25	1 25	1 25	4 100
Experiencia profesional anterior	3 16,7	1 5,6	5 27,8	4 22,2	3 16,7	2 11,1	18 100
Experiencia profesional anterior	4 66,7				2 33,3		6 100
Trabajar en lo que me gusta	1 7,1	5 35,7	1 7,1	1 7,1	5 35,7	1 7,1	14 100
Disponibilidad de un local		1 50				1 50	2 100
Contacto que le ha ayudado	2 66,7	1 33,3					3 100
Conocimiento previo del negocio				1 50		1 50	2 100
Otras	1 9,1	5 45,5	2 18,2	1 9,1	2 18,2		11 100
Total	12 14,1	15 17,6	18 21,2	10 11,8	25 29,4	5 5,9	85 100

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS)

PROCESO DE AUTOEMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

El 82% de las empresas creadas fueron una iniciativa propia del emprendedor. De aquellos que lo hicieron con un socio, en el 73% de las ocasiones se trataba de un familiar.

Como ya se ha mencionado anteriormente, existen en Navarra diferentes organismos que apoyan a los inmigrantes en relación a una variedad de temas y cuestiones. Sin embargo, no parece claro que los inmigrantes se apoyen en todas ellas para la creación de su empresa. Los emprendedores inmigrantes acudieron principalmente a los ayuntamientos (96%), entidades financieras (34%) y la Cámara Navarra de Comercio e Industria (32%) para obtener ayuda sobre la creación de su negocio. Los principales motivos por los cuales acudieron a estas entidades se indican en la tabla 29.

El 93% de los inmigrantes que acudieron a los ayuntamientos, lo hicieron para obtener información sobre los trámites administrativos necesarios para establecer su propia empresa. El 74% de los que acudieron a la Cámara de Comercio lo hicieron también por este motivo y el 15% para asesorarse sobre el plan de viabilidad de sus proyectos. Lógicamente, la búsqueda de financiación fue la principal razón por la cual los inmigrantes acudieron a las entidades financieras.

T. 29 Organismos a los que acuden los inmigrantes emprendedores y necesidades atendidas

	ACUDIÓ AL AYUNTAMIENTO PARA		ACUDIÓ A ENTIDADES FINANCIERAS PARA		ACUDIÓ A LA CÁMARA DE COMERCIO PARA	
Trámites administrativos	76	93			20	74
Asesoramiento sobre el plan de viabilidad	1	1			4	15
Financiación			28	97		
Otros					1	4
No sabe/No contesta	5	6	1	3	2	7
TOTAL	82	100	29	100	27	100

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS)

La valoración del apoyo recibido en estas entidades fue positiva en el caso de los ayuntamientos y la Cámara Navarra de Comercio e Industria, pero no tanto de las entidades financieras. En una escala de 1 a 6, el 79% de los encuestados valoró el apoyo de los ayuntamientos con una puntuación de 4 o superior y del 78% en el caso de la Cámara Navarra de Comercio, (el 52% la valoró por encima de 5). En el caso de las entidades financieras el 59% de los encuestados les otorgó una puntuación de 4 o superior (y el 28% con una puntuación superior a 5).

Una de las principales dificultades con las que se encuentran los emprendedores (lógicamente, también los inmigrantes) es la disponibilidad de capital. Los emprendedores inmigrantes tienden a obtener capital de fuentes informales, como familiares o amigos (los resultados obtenidos indican que el 38% de los encuestados disponía del capital y el 39% lo obtuvo de familiares o amigos).

Además de la obtención de capital, los inmigrantes se encuentran con otras dificultades para crear una empresa. Las principales quedan recogidas en la siguiente tabla.

T. 30 Principales dificultades para emprender

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Dificultad con el idioma	30	35
Complejidad de los trámites de la administración necesarios	19	22
Diferencias culturales	2	2
Sensación de rechazo social	2	2
Búsqueda y disposición de un local	16	19
Falta de información y dificultad para saber como encontrarla	17	20
Dificultad para obtener financiación	6	7
Otras	17	20
No tuvo dificultades	12	14
TOTAL	85	100

Destacan la dificultad con el idioma (35%), la complejidad de los trámites administrativos (22%) y la dificultad para obtener la información necesaria (20%). Solamente un 4% menciona el rechazo social o las diferencias culturales como las principales dificultades encontradas.

Se ha analizado si existen diferencias en las dificultades detectadas por los empresarios en función de su nacionalidad o de su sexo. Podría pensarse que personas de determinados países pueden encontrar mayores dificultades (por una cuestión de idioma por ejemplo). Asimismo, la literatura parece indicar que las mujeres suelen tener más problemas para crear empresas.

T. 31 Principales dificultades en función del origen del emprendedor inmigrante

	NACIONALIDAD DE ORIGEN*											
	ECUADOR		OTROS LATINOAMÉRICA		MARRUECOS, YAFRICA SUBMAGREB		EUROPA COMUNITARIA		CHINA		OTROS	
Dificultad con el idioma**	1	8,3	1	6,7	6	33,3	-	-	22	88	-	-
Complejidad de los trámites de la administración necesarios	2	6,7	2	13,3	6	33,3	3	30	6	24	-	-
Diferencias culturales	-	-	1	6,7	1	5,6	-	-	-	-	-	-
Sensación de rechazo social	-	-	-	-	2	11,1	-	-	-	-	-	-
Búsqueda y disposición de un local	1	8,3	1	6,7	4	22,2	1	10	8	32	1	20
Falta de información y dificultad para saber como encontrarla	5	41,7	3	20	4	22,2	1	10	3	12	1	20
Dificultad para obtener financiación	1	8,3	-	-	2	11,1	2	20	1	4	-	-
Otras	5	41,7	3	20	2	11,1	4	40	1	4	2	40
No tuvo dificultades**	1	8,3	6	40	1	5,6	2	20	-	-	2	40
Total	16		17		28		13		41		6	

* LAS CIFRAS REPRESENTAN FRECUENCIAS Y PORCENTAJES (POR COLUMNAS).

** SIGNIFICATIVO AL 5%. HAY QUE TENER EN CUENTA LAS LIMITACIONES DERIVADAS DEL TAMAÑO DE LAS SUBMUESTRAS.

Como se observa en la tabla 31, las dificultades a las que se enfrentan los emprendedores inmigrantes varían según su nacionalidad de origen en relación al idioma, siendo las personas procedentes de China y los países de África los que más dificultades encuentran. Las personas procedentes de Ecuador fueron las que en mayor medida destacaron las dificultades para obtener información. Los emprendedores de Latinoamérica y de la Europa Comunitaria son los grupos que en mayor proporción señalan que no tuvieron dificultades al establecer su empresa.

Esto indica que diferentes colectivos tienen diferentes necesidades también diferentes y, por tanto, los servicios de apoyo deberían definirse teniéndolas en cuenta. La experiencia en otras regiones y países parece indicar que los programas de apoyo son más efectivos cuando se diseñan de forma específica para colectivos con especificidades concretas.

GENERACIÓN DE EMPLEO DE LAS EMPRESAS CREADAS POR EXTRANJEROS

Uno de los aspectos positivos de la creación de empresas es el empleo generado y el consiguiente impacto beneficioso en la economía. De los 85 emprendedores encuestados, el 56% contrató personal en su empresa, dando lugar a un total de 140 personas contratadas. Por lo general, se trata de trabajadores con bajo nivel de formación (estudios primarios o secundarios), en torno a los 30 años de edad y no suelen ser

familiares del empresario aunque sí tienden a ser de su mismo país de origen. Las empresas que contratan más de un trabajador suelen hacerlo mediante contratos temporales.

El 81% de los empresarios no planea contratar más personal en el futuro. De estos, el 24% argumenta que se debe al coste de contratación y el 36% no lo necesita. La tabla 32 refleja los argumentos aducidos:

T. 32 Perspectivas de contratación de personal

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Sí, porque necesito ayuda en esta empresa	14	17
Sí, porque así yo trabajaré menos	2	2
No, porque me supone mucho dinero contratar a más personas	17	20
No, porque no necesito más personal	25	29
No, porque prefiero trabajar solo	9	11
Otras	11	13
No sé/No contesta	7	8
TOTAL	85	100

EXPECTATIVAS DE FUTURO

Como refleja la tabla 33, las expectativas de los inmigrantes son positivas, ya que el 76% opina que su negocio se mantendrá o crecerá en el futuro. Sin embargo, de acuerdo con las respuestas obtenidas anteriormente, el 76% no planea (o no tiene claro) contratar más personal. El 57% de los que piensa contratar más trabajadores contrataría a un trabajador adicional. De la misma manera, el 65% no espera crear una nueva empresa. Como ya se ha mencionado, el tiempo que llevan los empresarios en Navarra refleja que se trata ya de personas asentadas. Esto viene apoyado por el hecho de que el 89% de los encuestados planea continuar viviendo en Navarra en el futuro.

T. 33 Expectativas de futuro

	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
SU NEGOCIO EN EL FUTURO		
Aumentará	27	32
Se mantendrá como está ahora	37	44
Disminuirá	14	16
No sé / No contesta	7	8
TOTAL	85	100
CONTRATARÁ MÁS PERSONAL		
Sí	19	22
¿Cuántos contratará?		
1	11	58
2	3	16
3	1	5
4	1	5
No sé/No contesta	3	16
Subtotal	19	100
No	49	58
No sé	15	18
No sé/No contesta	2	2
TOTAL	85	100
INICIARÁ UNA NUEVA EMPRESA		
No	55	65
Sí, en la misma actividad	12	14
Sí, en otra actividad distinta	15	18
No sé/No contesta	3	4
TOTAL	85	100
PERMANECERÁ EN NAVARRA EN EL FUTURO		
Sí	76	89
No, volveré a mi país	5	6
Otro	3	4
No sé/No contesta	1	1
TOTAL	85	100

Tanto para afrontar el futuro de sus empresas con éxito como para iniciar nuevos negocios los empresarios inmigrantes reconocen que sus tres principales necesidades son disponer de mayor información sobre ayudas para mejorar su empresa (75%), aumentar el número de clientes (60%) y asesoramiento sobre impuestos o trámites administrativos (26%).

Por tanto, esto refleja que no sólo aquellos que desean crear una empresa necesitan y demandan mayor información sobre los trámites necesarios y las ayudas existentes, sino también aquellos que ya llevan cierto tiempo instalados. La mayoría percibe que sus negocios se mantendrán o crecerán en el futuro, pero ven necesario que aumente su número de sus clientes y que reciban ayudas de la Administración.

Hasta el momento de realizar este estudio, en Navarra no se había hecho ninguna investigación cuyo objeto de análisis fuesen las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes en la Comunidad foral. Este estudio constituye una primera aproximación a la iniciativa empresarial de los inmigrantes. Aporta una información completa y actualizada de esta materia, de forma que permite conocer cuál es su situación, identificar su problemática y proponer recomendaciones de actuación.

Las principales conclusiones obtenidas en el estudio se presentan a continuación a modo de síntesis. Para una exposición más clara, se han estructurado de acuerdo con la temática y el orden de los distintos capítulos.

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA E INMIGRACIÓN

1. Los trabajos de investigación analizados constatan que la iniciativa empresarial o creación de empresas está directamente relacionada con el crecimiento económico. Los inmigrantes que, según dichos estudios, tienen mayor iniciativa empresarial pueden dinamizar, por tanto, dicho crecimiento.
2. Respecto a la iniciativa emprendedora del colectivo inmigrante hay diferencias entre países, ya que mientras en EEUU los inmigrantes presentan un nivel de autoempleo mayor que el resto de la población, no es así en buena parte de los países europeos.
3. A nivel internacional las empresas creadas por inmigrantes se centran principalmente en actividades comerciales, con predominio de alimentación, y en restauración. En muchas ocasiones, acceden al mercado ocupando las vacantes dejadas por otros inmigrantes en los sectores bajos del mercado.
4. Entre las principales razones que explican que el autoempleo sea una opción muy considerada por los inmigrantes destacan la precariedad de los contratos a los que tienen acceso, la importancia de la subcontratación en las economías occidentales, el hecho de que procedan de países en los que el mercado de trabajo está menos estructurado, o la existencia de condicionantes de carácter cultural sobre la imagen del empresario.
5. Entre las limitaciones para emprender de los inmigrantes cabe señalar el desconocimiento de los canales de información y de apoyo, la falta de programas de asesoramiento específicos, problemas de idioma, dificultades de acceso a locales, o menor conocimiento del mercado regional. Sin embargo, también las peculiaridades de estos colectivos les confieren ciertas ventajas a la hora de desarrollar sus iniciativas empresariales, entre ellas, una mayor facilidad para penetrar en determinados nichos de mercado y la utilización de sus relaciones perso-

nales y familiares para acceder a mano de obra y capital de manera más ventajosa.

6. Las políticas de apoyo al autoempleo de los inmigrantes desarrolladas por algunos países en los que la inmigración ha tenido mucha importancia han revelado algunas limitaciones porque suelen ser muy genéricas, no discriminan por nacionalidades, y no tienen en cuenta la mayor complejidad administrativa que los inmigrantes deben afrontar en los países de acogida para la creación de una empresa en relación a la de sus países de origen.

7. La experiencia de las políticas dirigidas a impulsar la actividad emprendedora de los inmigrantes demuestra que han sido efectivas aquellas actuaciones orientadas tanto a mejorar la confianza entre los inmigrantes y las personas que les atienden, como a mejorar los vínculos entre las organizaciones de inmigrantes y los centros que asesoran para la creación de empresas, así como políticas que tengan en cuenta las peculiaridades de los distintos grupos raciales.

INMIGRACIÓN Y EMPLEO EN NAVARRA

8. La población inmigrante empadronada representa el 8,4% de la población empadronada en Navarra, el mismo peso que tiene a nivel nacional. En los últimos seis años se ha multiplicado por 5,4.

9. Por continentes, un 55,5% de los inmigrantes proceden de América, un 22,4% de Europa, un 20,3% de África y un 1,8% de Asia. Ecuador, Colombia, Marruecos, Argelia, Portugal y Bulgaria son los países que realizan mayor aportación a la inmigración navarra.

10. Pamplona y su comarca acogen el 54,7% de los inmigrantes empadronados en Navarra. Un 19% vive en Tudela y su comarca y un 12,4% en la Ribera Alta. Zúñiga y Ancín son los municipios navarros con mayor proporción de población inmigrante empadronada.

11. La edad de la población inmigrante es, como cabe esperar, más joven que la de la media navarra. El 63,2% de los inmigrantes tienen entre 25 y 65 años. Para el resto de la población navarra este porcentaje es del 56,3%.

12. Los trabajadores inmigrantes representaban al finalizar 2004 el 7% del total de afiliados a la Seguridad Social. La mayoría de ellos (74%) están en el régimen general. No obstante, resulta significativo que el 45% del total de afiliados en el régimen del hogar son extranjeros, y en el caso del régimen agrario este porcentaje es del 22%.

13. En materia de empleo, los que mayor tasa de ocupación presentan son los colombianos y los que menor los procedentes de Argelia. Por sectores, servicios es el que más personas ocupa, y dentro de éste, cabe destacar el servicio doméstico. Le siguen construcción, agricultura, e industria.

14. Los contratos firmados por extranjeros han pasado de representar el 4,2% del total de Navarra en 1999 al 18,7% en 2004. Este incremento se ha producido a la vez que ha aumentado el número medio de contratos firmados al año, lo que implica que su duración media es cada vez menor.

15. En los últimos años se ha desacelerado la incorporación de los inmigrantes al mercado de trabajo, ya que la población empadronada ha crecido más que el número de demandas de trabajo procedentes de extranjeros y que el número de inmigrantes contratados.

AUTOEMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS DE LOS INMIGRANTES EN NAVARRA

16. De los extranjeros afiliados en Navarra, el 7% lo hace en el Régimen de Autónomos. Para el resto de trabajadores de la Comunidad Foral, los trabajadores por cuenta propia representan el 17,8%. Por tanto, en la actualidad la iniciativa emprendedora (medida de este modo) es menor para los inmigrantes que para la población navarra.

17. En cifras absolutas, son Portugal, Ecuador, Marruecos y Francia los que mayor número de autónomos aportan entre los extranjeros.

18. Midiendo el nivel de iniciativa empresarial como el número de autónomos respecto a la población en edad de trabajar, de cada 100 inmigrantes, 3,5 desarrollan su actividad por cuenta propia. Este dato se sitúa para el resto de la población navarra en 11,9.

19. Por continentes, el mayor nivel de iniciativa emprendedora en Navarra lo presentan las personas procedentes de Asia, a continuación las de Europa, las de Centroamérica y América del norte. África y América del Sur son las que tienen menor nivel de iniciativa empresarial.

20. Las altas en el Impuesto de Actividad Económica se concentran en un 62% en Pamplona y su comarca. A continuación se sitúan, con 11,8% Tudela y un 9,7% en el Noroeste. De acuerdo con la distribución de la población por zonas, se puede decir que en la capital hay mayor peso de actividades económicas que poblacional y lo mismo puede decirse del Noroeste. Por el contrario, en el resto de las zonas la proporción de actividades económicas desarrolladas por inmigrantes es inferior a su peso en la población.

21. Por sectores, el 62% de las altas son de actividades de servicios, el 31,6% de construcción y el resto entre actividades industriales y agrarias. Dentro de servicios, el mayor peso corresponde a comercio al por menor (35%) y en, mucha menor medida, a hostelería (8%) y a transporte (6,6%).

22. Por zonas, el peso de la construcción es importante especialmente en Tudela y la comarca de Estella. Por el contrario, predomina el comercio al por menor en la zona Noroeste, en Navarra media oriental y en la Ribera Alta. En Pirineos, el primer puesto lo ocupa la hostelería y otras actividades empresariales, y en Pamplona, la construcción y otras actividades empresariales.

APOYO A LA INMIGRACIÓN Y A LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

23. Dentro de las acciones emprendidas en la Comunidad Foral, el Gobierno de Navarra elaboró en 2001 el Plan para la Integración Social de la Población Inmigrante, que fue aprobado por el Parlamento en 2002. Este plan desarrolla actuaciones en cinco grandes ámbitos: Inserción laboral, regularización y formación, Vivienda, Salud, Educación y Sensibilización social, promoción comunitaria y atención de los servicios sociales.

24. En el ámbito laboral otro marco de referencia es el Plan de Empleo de Navarra, que presta una atención especial a la integración del colectivo inmigrante en el mercado de trabajo y promueve acciones de información, orientación, formación e inserción. En materia de inserción, una de las medidas que se toman es facilitar el acceso a la financiación, el asesoramiento y la formación para el empleo autónomo, estimulando la creación de empresas por parte de la población inmigrante.

25. En el ámbito de promoción del autoempleo y del fomento de la cultura emprendedora entre los inmigrantes se está desarrollando actualmente, dentro de la iniciativa Equal, un proyecto llamado Red de Fomento del Espíritu Emprendedor en Navarra. Del mismo saldrán ideas y pautas de actuación para la promoción del espíritu empresarial en los diferentes colectivos, entre ellos los inmigrantes, así como herramientas y fórmulas financieras adaptadas a sus necesidades.

26. Actualmente varias instituciones atienden solicitudes de asesoramiento para el autoempleo o la creación de empresas por parte de inmigrantes en Navarra. Los servicios de Creación de Empresas de Cámara Navarra de Comercio e Industria o CEIN, Fundación Gaztelán, los sindicatos, UGT y CCOO, o entidades como SECOT o la Federación de Asociaciones de inmigrantes de Navarra reciben consultas en esta materia habitualmente.

27. Las solicitudes se resuelven en el marco de los servicios concretos que prestan las diversas entidades: en el caso de la Cámara Navarra y CEIN, servicios específi-

cos de información y asesoría a emprendedores en general; en Fundación Gaztelán, a emprendedores provenientes de Servicios Sociales de Base; en el caso de los sindicatos, en el marco de atención a inmigrantes en general; y en el caso de SECOT, como entidad acreditada para la gestión de financiación a través de microcréditos.

CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES INMIGRANTES EN NAVARRA

28. Las cifras de Ventanilla Única Empresarial de la Cámara Navarra de Comercio e Industria revelan una tendencia creciente en el número de inmigrantes que acuden a informarse y a recibir asesoramiento para iniciar una actividad por su cuenta o poner en marcha una empresa.

29. El ratio de empresas creadas en relación al número de solicitudes de información y asesoramiento fue menor para los inmigrantes en 2003 y 2004, pero en los primeros meses de 2005 se acerca al del resto de emprendedores que pasan por el Servicio de Ventanilla Única Empresarial.

30. El perfil de las personas que hacen uso de este servicio revela un predominio de los que no tienen experiencia previa como autónomos y se encuentran en paro. En cuanto al nivel de estudios, destacan los que tienen estudios secundarios y la principal motivación para emprender es el autoempleo. La mayoría de ellos conoció la existencia de Ventanilla Única Empresarial a través de la información que les facilitaron otros emprendedores o personas.

31. El perfil de los 85 inmigrantes encuestados para la elaboración de este estudio revela que, en su mayoría, se trata de varones menores de 40 años, con estudios secundarios o inferiores, que provienen principalmente de China, Ecuador y África. Un 77% de ellos lleva más de cinco años residiendo en Navarra y casi la cuarta parte más de 10 años.

32. Al igual que los emprendedores que solicitan información para crear una empresa, cuya principal motivación es el autoempleo, los empresarios inmigrantes encuestados revelan que decidieron crear sus empresas fundamentalmente para mejorar su situación laboral, y no tanto debido a su vocación emprendedora. Un dato interesante es que tan sólo el 7% de los encuestados serían falsos autónomos, es decir, decidieron establecerse como autónomos por indicación de otra empresa.

33. La mayoría de las iniciativas empresariales se desarrollan en Pamplona o en Tudela y se centran en los sectores de la construcción, el comercio y la hostelería.

34. Los empresarios inmigrantes se relacionan principalmente con clientes de Navarra o España y, en menor medida, del extranjero o de sus países de origen. Los empresarios de Marruecos, Magreb y África Subsahariana son los que más orientan su actividad (en cuanto al tipo de productos que venden) a clientes de su misma nacionalidad. Los proveedores utilizados por los inmigrantes también son, en su mayoría, de Navarra o del resto de España. Los inmigrantes chinos son los que en mayor medida utilizan productos o factores de producción de su país de origen o del extranjero.

35. Un dato que no apoya el perfil de los empresarios inmigrantes descrito por la literatura económica es la escasa utilización que hacen de las redes sociales para iniciar y promocionar su negocio. Así, una amplia mayoría de los entrevistados (92%) no pertenece a ninguna asociación. Esto puede ser debido a que no existan asociaciones de inmigrantes empresarios, éstas no sean operativas o se desconozca su existencia.

36. Los empresarios inmigrantes perciben por lo general que el nivel de competencia al que se enfrentan es moderado, y el 42% afirma que ésta ha crecido en los últimos años.

37. La experiencia de los empresarios inmigrantes parece ser positiva, ya que sólo

en el 20% de los casos su situación ha empeorado y en alrededor del 60% se cumplen sus expectativas previas sobre el negocio y no dejarían su actividad empresarial por un trabajo por cuenta ajena.

38. Las principales dificultades con las que se encuentran los empresarios inmigrantes son el idioma, la falta de información y la complejidad de los trámites administrativos.

39. Las principales instituciones a las que acuden son los ayuntamientos, la Cámara Navarra de Comercio e Industria y entidades financieras, principalmente para obtener ayuda e información en relación a los trámites administrativos necesarios para iniciar su actividad, el plan de viabilidad de su negocio y la obtención de financiación.

40. Un aspecto positivo de la creación de empresas es la generación de empleo que conlleva. Sin embargo, el empleo generado suele ser de baja cualificación, mediante contratos temporales y, en buena medida, suelen ser familiares de los emprendedores.

41. Los empresarios inmigrantes ven el futuro de su actividad de forma positiva, ya que el 76% de los mismos cree que su negocio se mantendrá o crecerá en el futuro, aunque también es cierto que la mayoría (el 76%) no espera contratar más personal por no ser necesario o por el coste que ello conlleva. Para afrontar el futuro con éxito, los empresarios inmigrantes ven preciso obtener más información sobre las ayudas existentes para mejorar su empresa, aumentar el número de clientes y obtener asesoramiento sobre impuestos o los trámites administrativos.

Los resultados indican que, contrariamente a las expectativas previas, los inmigrantes residentes en Navarra presentan un nivel de iniciativa empresarial inferior al resto de los habitantes de la Comunidad Foral. Debido al impacto positivo que tiene la creación de empresas sobre cualquier economía y, teniendo en cuenta la dimensión que ha alcanzado la población inmigrante en Navarra, se considera deseable incrementar la iniciativa empresarial en este colectivo.

Para ello es deseable actuar y establecer medidas en diferentes niveles.

■ Para aquellos que muestran interés en el autoempleo o la creación de una empresa propia y solicitan información sobre ello. Este tipo de medidas se fundamentan en la mejora de los canales de comunicación, de la coordinación entre los diferentes organismos en Navarra que trabajan con inmigrantes y los que ofrecen servicios de asesoramiento sobre creación de empresas.

En definitiva, es necesario establecer un procedimiento de comunicación entre ambos, que favorezca la correcta canalización de las solicitudes que se reciben en los primeros. Para ello, sería recomendable el establecimiento de protocolos de actuación, estables y bien definidos.

Si bien en los últimos años se han desarrollado diversos programas para la integración socio-laboral de los inmigrantes, en el ámbito del autoempleo se ha trabajado básicamente en formación, pero no ha habido políticas específicas en otros aspectos. Una línea de actuación en esta dirección puede ser el establecimiento de procedimientos de atención específicos para inmigrantes en los servicios de información y asesoría para la creación de empresas que se prestan en estos momentos por parte de diferentes organismos e instituciones.

También a nivel regional, el sector público puede jugar un papel activo en el desarrollo de iniciativas empresariales de inmigrantes mediante el establecimiento de programas para el apoyo de un número determinado de iniciativas empresariales (ideas de negocio) desarrolladas por inmigrantes. Se trata de dar formación y apoyo a inmigrantes pero de forma selectiva, a aquellos con mayores capacidades y mejores ideas de negocio.

■ Para aquellos que ya se han establecido como autónomos o empresarios. Dado

que los procesos administrativos o las obligaciones contables y fiscales se hacen dificultosas para todos los emprendedores, pero más si cabe para los inmigrantes por su falta de conocimiento de las instituciones y de las obligaciones empresariales, sería conveniente desarrollar herramientas y mecanismos de apoyo que aporten la información necesaria sobre estas cuestiones y aquellas específicas de su sector de actividad.

El asociacionismo empresarial se considera una vía de articulación de los sectores económicos y, teniendo en cuenta el bajo nivel que presentan los empresarios inmigrantes en este ámbito, se considera necesario establecer medidas para fomentarlo. Esto puede hacerse facilitando información de las asociaciones sectoriales que existen en Navarra desde el mismo inicio de la actividad y también con una actuación proactiva de las propias asociaciones para integrar estas nuevas iniciativas empresariales.

■ Para aquellos colectivos de inmigrantes con mayores dificultades para acceder al mercado laboral o que llevan más tiempo en paro. Se trata de difundir la opción del autoempleo como una alternativa laboral.

Para ello se considera necesario que las acciones que se desarrollen en Navarra para fomentar la iniciativa empresarial se transmitan a este colectivo. En este sentido, sería interesante que con cierta periodicidad se les ofreciera información sobre novedades que puedan producirse en los programas de autoempleo, en la legislación de ayudas y sobre las ventajas y los pasos que tienen que dar para emplearse por cuenta propia.

Para el desarrollo de las acciones propuestas se considera importante contar con interlocutores formados, con capacidad para trabajar con determinados colectivos y con formación o experiencia previa en autoempleo o creación de empresas. La experiencia internacional indica que la eficacia de los programas dirigidos a inmigrantes en general es mayor cuando los interlocutores son también inmigrantes o éstos participan en la definición de los programas o de los protocolos de actuación. Esto es especialmente importante en aquellos casos en los que las diferencias culturales y de idioma son muy pronunciadas, como es el caso de las personas procedentes de países asiáticos o africanos.

La importancia actual de la inmigración y la que previsiblemente va a tener en el futuro aconseja que, al igual que ya se está haciendo en otros ámbitos, también en autoempleo y creación de empresas, Navarra cuente con programas y protocolos de actuación, que permitan maximizar el número de iniciativas empresariales desarrolladas por inmigrantes en el futuro próximo.

- AUDRETSCH, D., THURIK, R., VERHEUL, I., Y WENNEKERS, S. *Entrepreneurship: Determinants and Policy in a European-U.S. Comparison*, 2002, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- AUDRETSCH, D. *Entrepreneurship: A survey of the literature*. Trabajo realizado para la Comisión Europea, Mimeo, 2002.
- Barret, G., Jones, T., y McEvoy, D. Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 2001; 27: 241-258.
- BASU, A., An exploration of entrepreneurial activity among Asian small business in Britain, *Small Business Economics*, 1998; 10: 313-326.
- BATES, T., Financing small business creation: the case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs, *Journal of Business Venturing*, 1997; 12: 109-124.
- BLANCHFLOWER, D.G., Y MEYER, D.B. A longitudinal analysis of the young self-employed in Australia and United States, *Small Business Economics*, 1994; 6: 1-19.
- BEUGELSDIJK, S., Y NOORDERHAVEN., N., *Entrepreneurial attitude and economic growth: A cross-section of 54 regions*. Presentado en la Conferencia Europea de la Asociación Europea de Ciencia Regional, Dortmund, Alemania, 2002.
- Borjas, G. Friends of Strangers: *The Impact of Immigrants on the US Economy*, BasicBooks, New York, 1990.
- BYGRAVE, W.D., Y HOFER, C.W., Theorizing about entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1991; 16(2): 13-22.
- COLLINS, J., SIM, C-L., DHUNGEL, B., ZABBAL, N. Y NOEL, G. *Training for Ethnic Small Business*, Sidney, University of Technology Sydney, 1997.
- COOPERS Y LYBRAND, *Small business: A review of training evaluation and effectiveness*. Canberra, Research Program of the Industry Taskforce on Leadership and Management Skills, 1994.
- DANIELS, P.W., Y LEVER, W.F. *The Global Economy in Transition*, Addison Wesley Longman, Harlow, Essex, 1996.
- DEAKINS, D, MAJUNDER, M., Y PADDISON, A., Developing success strategies for ethnic minorities in business: Evidence from Scotland, *New Community*, 1997, 23: 325-342.
- DEJARDIN, M. *Entrepreneurship and Economic Growth: An Obvious Conjunction?* University of Namur, Bélgica, 2000.
- Eurobarómetro (2002)
- Ewing Marion Kauffman Foundation. The entrepreneur next door. Characteristics

of individuals starting companies in America. An executive summary of the panel study of entrepreneurial dynamics. En <http://www.kauffman.org>

■ EQUAL

- FAIRLIE, R.W., Y MEYER, B.D. Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations, *Journal of Human Resources*, 1996; 31(4): 757-793.
- GARTNER, W.B. What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 1990; 5(1): 15-28.
- GEM, Global Entrepreneurship Monitor, 2004.
- GEORGELLIS, Y., Y WALL, H.J. What makes a region entrepreneurial? Evidence from Britain, *The annals of Regional Science*, 2000; 34:385-403.
- Gobierno de Navarra. Plan de lucha contra la exclusión social 1998-2005.
- Gobierno de Navarra. Plan para la integración social de la población inmigrante.
- Gobierno de Navarra. Tercer Plan de empleo de Navarra. 2005-2007.
- HOSPERS, G-J., y BEUGELSDIJK, S. *Regional clusters policies: learning by comparing?* Kyklos (2002).
- JOHNSON, P.J., Ethnic differences in self-employment among Southeast Asian refugees in Canada, *Journal of Small Business Management*, 2000; 38(4): 786.
- KANGASHARJU, A. Regional variation in firm formation: Panel and cross-section data evidence from Finland, *Papers in Regional Science*, 2000; 79: 355-373.
- KLOOSTERMAN, R.C., VAN DER LEUN, J., Y RATH, J. Across the border: Economic opportunities, social capital and informal businesses activities of immigrants, *Journal of Ethnic Migration Studies*, 1998; 24: 367-376.
- KLOOSTERMAN, R. Y RATH, J. *Immigrant entrepreneurs*, Nueva York, Berg, 2003.
- KLOOSTERMAN, R. Creating opportunities. Policies aimed at increasing openings for immigrant entrepreneurs in the Netherlands. *“Entrepreneurship & Regional Development”*, 2003; 15: 167-181.
- LAPARRA, M.; AGUILAR, M.; GARCÍA, C.; *Evolución y situación actual de la población inmigrante extracomunitaria en Navarra*. Encuesta 2003. Ed. Dirección General de Bienestar Social del Gobierno de Navarra. Pamplona, 2004.
- LEE, Y., CAMEROEN, P., SCHAEFFER, P., Y SCHMIDT, C.G., Ethnic Minority Small Business: A comparative analysis of restaurants in Denver, *Urban Geography*, 1997; 18: 591-621.
- LIGHT, I., BHACKU, P Y KARAGEORGIS, S. Migration Networks and Immigrant Entrepreneurship, en *Inmigration and entrepreneurship, culture, capital and ethnic networks*, (editores, Light, I., y Bhacku, P) Transaction Books, New Brunswick, N.J., 1993.
- LIÑAN, F., MARTÍN, D., Y GONZÁLEZ M.R. Characteristics of nascent entrepreneurs in Germany. Presentado en el 42 Congreso de la Asociación Europea de Ciencia Regional, Dortmund, Alemania, 2002.
- MASUREL, E., NIJKAMP, P., TASTAN, M., Y VINDIGNI, G., Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship, Tinbergen Institute Discussion Paper, 2001, TI 2001-048/3.
- MUELLER, S.L., Y THOMAS, A.S. Culture and entrepreneurial potential: a nine country study of locus of control and innovativeness, *Journal of Business Venturing*, 2000; 16: 51-75.
- OCDE. *Entrepreneurship and Local Economic Development*, 2003.
- POSE, A.R. Innovation prone and innovation averse societies: economic performance in Europe, *Growth and Change*, 1999; 30: 75-105.
- RAM, M., Y DEAKINS, D., African-Caribbeans in Business, *New Community*, 1996; 22: 67-84.
- RAM, M., Y SMALLBONE, D. Policies to support ethnic minority enterprise: the English experience, *Entrepreneurship & Regional Development*, 2003; 15: 151-166.

- RATH, J., *Immigrant Business on the Urban Economic Fringe*, MacMillan, Houndmills, Basingstoke, 1998.
- RATH ET AL, Working on the fringes: Immigrant businesses, economic integration and informal practices. An international network sponsored by the European Commission under the targeted socio-economic research programme. University of Amsterdam, IMES, 2002.
- REYNOLDS, P.D. Who start new firms? – preliminary explorations of firms-in-gestation, *Small Business Economics*, 1997; 9(5): 449-462.
- SCHUMPETER, J., *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press, 1934.
- STOREY, D.J., *Understanding the small business sector*, Routledge, Londres, 1994.
- VAN DELFT, H., GORTER, C., Y NIJKAMP, P. In search of ethnic entrepreneurship opportunities in the city. A comparative policy study. Department of Spatial Economics. Free University, Amsterdam, 1999.
- VAN DER SLUIS, J., VAN PRAAG, C.M., Y VIJVERBERG, W. Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in industrialized countries, 2004, Tinbergen Institute Working Paper No. TI 03-046/3.
- VAN PRAAG, C.M., Y VAN OPHEM, H. Determinants of willingness and opportunity to Start as an entrepreneur. *Kyklos*, 1995; 48(4): 513-540.
- WALDINGER, R., Y ALDRICH, H., Trends in ethnic business in the United States. En *Ethnic Entrepreneurs*, SAGE series en Race and Ethnic Relations, vol. 1, 1990; 49-78.
- WENNERKERS, S., Y THURIK, R. Linking entrepreneurship and economic growth, *Small Business Economics*, 1999; 13: 27-55.
- WOLTERS, T. Nascent entrepreneurs in the Netherlands: A glimpse behind the scenes of business start-ups. En EIM: Entrepreneurship in the Netherlands. Opportunities and threats to nascent entrepreneurship. Ministerio de Asuntos Económicos/EIM. Zotermeer, 2000.
- WOO, C.Y., COOPER, A.C., Y DUNKELBERG, W.C., The development and interpretation of entrepreneurial typologies, *Journal of Business Venturing*, 1991; 13(3): 173-204.
- YUENGERT, A.M. Testing hypotheses of immigrant self-employment, *Journal of Human Resources*, 1995; 30(1):194-204.

INMIGRACIÓN Y ACTIVIDAD EMPRENDEDORA

La Cámara Navarra de Comercio e Industria y la Institución Futuro están realizando un estudio para conocer la realidad de las personas inmigrantes que como usted han creado una empresa en Navarra o trabajan como autónomos.

Le estaría muy agradecido/a si pudiera contestarme a las siguientes preguntas sobre su experiencia en relación a su iniciativa emprendedora.

Nos es imprescindible tener esta información a fin de mejorar y diseñar medidas para la ayuda en la creación de empresas para las personas inmigrantes.

Por último, recordarle que esta información será tratada confidencialmente, en ningún momento sus datos personales o los de su empresa serán utilizados, únicamente nos interesan sus opiniones y experiencias.

1. Con el objetivo de entender mejor sus respuestas y su experiencia al crear una empresa en Navarra, me gustaría saber tener algunos datos sobre su (s) empresa (s).

1.1 ¿Podría contestarme a las siguientes preguntas sobre la empresa/s que ha creado? Utilice los espacios previstos en la tabla si ha creado más de una empresa.

	ULTIMA EMPRESA	PENÚLTIMA EMPRESA	ANTEPENÚLTIMA EMPRESA	ANTERIOR EMPRESA
Año de apertura/inicio				
Localidad				
Actividad(Tarjeta 1)				
¿Qué tipo de empresa es? (Tarjeta 2)	S Anónima 1	“	“	“
	Sociedad Limitada 2	“	“	“
	Comandita 3	“	“	“
	Cooperativa 4	“	“	“
	Empresa Individual 5	“	“	“
	Sociedad Irregular 6	“	“	“
	Otra 7	“	“	“
¿Sigue en activo?	Si 1 No 2	“	“	“
Si a contestado que sigue en activo:	Si 1 No 2	“	“	“
¿Atiende usted esta empresa?				
Si no lo lleva el encuestado/a:	Familiar 1	“	“	“
	Persona Contratada 2	“	“	“
¿Quién la atiende?	Autónomo 3	“	“	“
	Otro 4	“	“	“

TARJETA 1: CONSTRUCCIÓN 1, COMERCIO AL POR MENOR 2, COMERCIO AL POR MAYOR 3, HOSTELERÍA 4, TRANSPORTE 5, OTRAS 6

EN EL CASO DE QUE HAYA ABIERTO MÁS DE UNA EMPRESA, LAS SIGUIENTES PREGUNTAS SE REFIEREN A LA ÚLTIMA EMPRESA QUE ABRIÓ.

1.2 ¿A qué rama de actividad se dedica? (TARJETA 1)

Construcción	1
Comercio al por menor	2
Comercio al por mayor	3
Hostelería	4
Transporte	5
Otras (especificar)	

1.3 ¿Qué tipo de producto vende o qué servicios presta? (especificar)

1.4 Sus clientes son principalmente:

Personas autóctonas	1
Personas extranjeras de su nacionalidad	2
Personas extranjeras de otra nacionalidad	3
Cualquier tipo de cliente	4

1.5 Sus proveedores son principalmente:

De su país de origen	1
De Navarra	2
Del resto de España	3
Del extranjero (especificar:)	4
Cualquier tipo de proveedor	5

1.6 ¿Pertenece usted a alguna asociación (ligada a su negocio o su actividad)?

Sí	1	¿A cuál?
No	2	

1.7 ¿Cuál diría que es el nivel de competencia de su empresa/actividad?

Alto	1
Moderado	2
Bajo	3
No se	4

1.8 ¿Cómo ha evolucionado la competencia de su empresa desde que la inició?

Ha crecido	1
Se ha mantenido	2
Ha descendido	3

1.9 ¿Cuál ha sido la evolución de su empresa desde que comenzó?

Ha crecido	1
Ha crecido y ha contratado más trabajadores	2
Permanece igual	3
Ha empeorado	4
Ha empeorado y tiene menos trabajadores	5

1.10 La empresa que usted ha creado, ¿ha cubierto sus expectativas económicas?

Si	1
No	2
No se	3

1.11 Si le ofreciesen trabajo por cuenta ajena, ¿dejaría su actividad empresarial?

Si	1
No	2
No se	3

2. Sus motivaciones para crear una empresa

Pasamos a hablar sobre sus motivaciones para crear una empresa o establecerse como autónomo/a

2.1 ¿Cuál es el motivo principal por el que creó su negocio? (elija 3 máximo)

Por necesidad	1
Por no encontrar trabajo por cuenta ajena	2
Por la precariedad de los contratos por cuenta ajena	3
Por indicación de otra empresa (falso autónomo)	4
Por su experiencia profesional anterior	5
Por su experiencia empresarial anterior	6
Por poder trabajar en lo que me gusta	7
Por una oportunidad que tuvo:	
Disponibilidad de dinero	8
Disponibilidad de un local	9
Por unas ayudas oficiales recibidas	10
Por un contacto que me ha ayudado en la apertura del negocio	11
Tenía conocimiento previo del negocio	12
Otras	13

3. Estrategias de instalación de su empresa

A continuación me gustaría tratar cómo inició su actividad como empresario/a o autónomo/a

3.1 ¿Se trata de una iniciativa desarrollada por usted sólo/a o con algún/a otro/a socio/a?

Fue una iniciativa propia	1
Fue con un socio:	
Es un familiar	2
Es un amigo/a	3
Otro	4

3.2 ¿A cuáles de las siguientes entidades acudió en busca de ayuda e información. Para qué acudió. Qué grado de apoyo obtuvo de ellas? (Puntúe de 0 a 10, siendo 0 nada de apoyo y 10 mucho apoyo) (señalar tantas como proceda)

	¿A CUÁL ACUDIÓ?	TRÁMITES ADMINISTRATIVOS	FINANCIACIÓN	ALQUILER/COMPRA DE INSTALACIONES	ASESORAMIENTO PLAN VIABILIDAD	OTROS (ESPECIFICAR)	GRADO DE APOYO (PUNTUACIÓN DE 1 A 6)
Ayuntamientos	1	1	2	3	4	5	
Sindicatos	2	1	2	3	4	5	
Entidades financieras	3	1	2	3	4	5	
Cámara Comercio	4	1	2	3	4	5	
CEIN	5	1	2	3	4	5	
CEDERNA	6	1	2	3	4	5	
Secot	7	1	2	3	4	5	
FAIN	8	1	2	3	4	5	
Cruz Roja	9	1	2	3	4	5	
Caritas	10	1	2	3	4	5	
Otras (especificar)	11	1	2	3	4	5	

3.3 ¿De dónde obtuvo el capital necesario para iniciar su negocio?

Disponía de él	1
De amigos o familiares	2
Subvenciones del Gobierno	3
Préstamo de alguna entidad bancaria	4
Otro (especificar)	5

3.4 ¿Cuáles fueron las principales dificultades que encontró para crear su negocio o iniciar su actividad? (Seleccione un máximo de 3).

Dificultad con el idioma	1
Complejidad de los trámites de la administración necesarios	2
Diferencias culturales	3
Sensación de rechazo social	4
Búsqueda y disposición de un local	5
Falta de información y dificultad para saber cómo encontrarla	6
Dificultad para obtener financiación	7
Otras (especificar)	8
No tuvo dificultades	9

4. Datos básicos de los trabajadores en su empresa

4.1 ¿Es usted el único trabajador en su empresa?

Sí	1
No	2

4.2 ¿Piensa contratar algún trabajador?

Sí, porque necesito ayuda en esta empresa	1
Sí, porque así podré ganar más dinero	2
Sí, porque así yo trabajaré menos	3
Sí, porque así podré dedicarme a otras cosas	4
No, porque me supone mucho dinero contratar a más personas	5
No, porque no necesito más personal	6
No, porque prefiero trabajar sólo	7
Otras (especificar)	8

4.3 Cuántos trabajadores (además de usted) trabajan en su empresa?

4.4 De cada trabajador, nos gustaría conocer los siguientes aspectos:

	SEXO	EDAD	NACIONALIDAD (TARJETA 3)	¿ES FAMILIAR SUYO?	NIVEL DE FORMACIÓN (TARJETA 4)	TIPO DE CONTRATO
Trabajador A	Hombre	1		Si	1	Temporal
	Mujer	2		No	2	Fijo Sin contrato
Trabajador B	Hombre	1		Si	1	Temporal
	Mujer	2		No	2	Fijo Sin contrato
Trabajador C	Hombre	1		Si	1	Temporal
	Mujer	2		No	2	Fijo Sin contrato
Trabajador D	Hombre	1		Si	1	Temporal
	Mujer	2		No	2	Fijo Sin contrato

TARJETA 3: ECUADOR 1, OTROS LATINOAMERICA 2, MARRUECOS 3, OTROS MAGREB 4, ÁFRICA SUBSAHARIANA 5, EUROPA ESTE 6, EUROPA COMUNITARIA 7, CHINA 8, ASIA 9, OTROS 10.

TARJETA 4: SIN ESTUDIOS 1, PRIMARIOS 2, SECUNDARIOS 3, FP 4, UNIVERSITARIO 5, OTROS 6.

5. Expectativas de futuro de su empresa o de su actividad

Nos gustaría saber ahora cómo ve el futuro de su(s) empresa(s) o de su trabajo como autónomo.

5.1 Cree usted que en el futuro su negocio o nivel de trabajo:

Aumentará	1
Se mantendrá como está ahora	2
Disminuirá	3

5.2 ¿Piensa contratar más personal en 1 ó 2 años?

Si	1	¿Cuántos?
No	2	
No se	3	

5.3 ¿Está usted planeando iniciar una nueva empresa en Navarra?

No	1
Si, en la misma actividad	2
Si, en otra actividad distinta	3

5.4 ¿Piensa usted permanecer en Navarra en el futuro?

Si	1
No, volveré a mi país	2
No, Cambiaré de región	3
No, iré a otro país	4
Otro	5

6. Sobre las necesidades de su empresa en la actualidad, ¿cuales son las más importantes para usted? (3 máximo)

Formación en gestión empresarial	1
Información sobre ayudas existentes para mejorar su empresa	2
Asesoramiento sobre impuestos o trámites administrativos	3
Asociacionismo	4
Aumentar el número de proveedores	5
Aumentar el número de clientes	6
Ampliar el local de la empresa	7
Otros	8

7. Algunos datos sobre usted

Con el objetivo de entender mejor sus respuestas y su experiencia al iniciar un negocio en Navarra, nos gustaría disponer de más información sobre usted

7.1 Sexo

Varón	1
Mujer	2

7.2 ¿Cuál es su edad?

7.3 ¿Cuál es su nacionalidad de origen? (Tarjeta 3)

7.4 ¿Podría decirme cuál es en nivel de formación más alto que posee? (Tarjeta 4).

Sin estudios	1
Estudios primarios	2
Estudios secundarios	3
Estudios de Formación Profesional	4
Estudios universitarios	5
Otros	6

7.4 ¿Cuánto tiempo lleva en España? (En años)

7.5 ¿Cuánto tiempo lleva en Navarra? (En años)

7.6 ¿Por qué vino a España?

En busca de empleo	1
Acompañando a un familiar	2
Otros	3

7.7 ¿Por qué vino a Navarra?

En busca de empleo	1
Acompañando a un familiar	2
Otros	3

8. Para acabar, ¿le gustaría añadir algo más, hacer algún comentario o sugerencia sobre su experiencia como empresario o autónomo en Navarra?

T. 34 Número de contratos firmados en el periodo 1999-2004 (en porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Un contrato	61,3	61,1	58	59,4	56,3	54,2
Dos contratos	20,5	21,1	22,6	22,3	22,1	22,3
Tres contratos	9	8,1	9,1	8,3	9,7	10,4
Cuatro contratos	4,1	3,9	4,2	4	4,5	4,9
Cinco contratos	2	2,3	2	1,9	2,4	2,6
Más de cinco contratos	3,1	3,5	4	4,1	4,9	5,6
TOTAL	100	100	100	100	100	100

F. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL SNE.

T. 35 Contrataciones según nacionalidad de las personas contratadas (en porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	MEDIA
África	52,2	45,2	35,9	28,5	27,7	25,0	35,8
América del Norte	0,4	0,2	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2
América del Sur	9,9	20,4	30,5	40,8	44,6	46	32
Centro América	2,8	1,7	1,6	1,8	1,4	1,6	1,8
Asia	2,3	2,5	2,2	2	1,8	1,8	2,1
Europa de los 15	23,5	18,2	16,4	18,5	16,9	17,7	18,5
Nuevos miembros de la UE	0,9	1,5	1,1	1,1	0,9	0,7	1
Resto de Europa	2,4	3,9	5,5	7	6,4	7	5,4
Australia	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0,1
Ns/Nc	0	0	0	0,2	0,1	0,1	0,1
TOTAL CON PERDIDOS	94,5	93,8	93,6	100	100	100	97
TOTAL GENERAL	100	100	100	100	100	100	100

F. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL SNE.

T. 36 Contrataciones según su duración

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Indeterminada	3904	7349	12290	16323	20591	24591
Menos de 1 mes	1314	2837	3742	4791	6808	7781
De 1 a 3 meses	930	1851	2871	3573	4013	4479
De 3 a 6 meses	709	1164	2057	229	2523	2535
De 6 a 9 meses	57	107	207	161	165	244
De 9 a 12 años	95	138	256	234	212	263
Entre 1 y 2 años	24	37	84	15	20	22
Más de 2 años	14	14	33	41	51	80
TOTAL	7047	13497	21540	27377	34383	39995
Perdidos	10	9	36	0	0	0
TOTAL GENERAL	7057	13506	21576	27377	34383	39995

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL SNE.

T. 37 Demandantes de empleo según sexo y grupos de edad (en porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
HOMBRES						
Menores de 30 años	22,7	25,3	20,8	20,5	18,4	17,2
De 30 a 39 años	27,1	27,5	25,7	26,1	24,7	24,6
De 40 y más años	8,8	10,3	11	11,6	14,6	14,4
MUJERES						
Menores de 30 años	14	15	15,7	16,6	15,4	17,5
De 30 a 39 años	16,6	13,1	16,3	15,7	16,4	15,9
De 40 y más años	10,7	8,8	10,5	9,5	10,5	10,4
TOTAL	100	100	100	100	100	100

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL SNE.

T. 38 Demandantes de empleo según nivel de estudios (en porcentajes)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Sin estudios	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,4
Estudios Básicos	81,8	85,7	87,5	89,4	90,7	91,4
Estudios de Formación Profesional	1,2	1,2	0,9	0,8	0,7	1
Estudios Medios o Bachiller	12,5	9,7	9	7,4	6,7	5,5
Estudios Universitarios	4,2	3,1	2,6	2,2	1,7	1,7
TOTAL	100	100	100	100	100	100

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL SNE.

T. 39 Demandantes de empleo según ocupación solicitada

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Peón de la industria manufacturera	294	571	638	765	875	880
Peón de la construcción de edificios	50	114	169	280	293	316
Mujer o mozo de limpieza o limpiadora	67	106	157	187	245	291
Peón de la industria de la alimentación, bebidas y tabaco	29	60	73	106	154	166
Camarero	26	40	65	86	108	110
Peón agrícola	19	29	42	99	80	98
Dependientes de comercio	22	28	30	68	76	99
Peón de la industria metalúrgica y fabricación de productos	4	24	62	64	62	74
Albañil	11	14	29	43	89	79
Empleada de hogar	6	10	55	82	7	41
Empleado administrativo	31	29	40	51	44	55
Trabajador agrícola excepto de huertas, viveros y jardines	45	30	57	32	25	19
Cocinero	14	16	25	36	42	34
Pinche de cocina	12	18	21	26	39	46
Encofrador	6	6	10	26	46	49
Conductor de camión	1	9	15	17	23	37
Pintor de edificios	5	11	13	19	17	20
Asistente domiciliario (auxiliar de ayuda a domicilio)	5	9	17	15	19	19
Soldador por arco eléctrico, en general	3	7	15	11	19	23
Carpintero, en general	7	9	7	8	22	20
Conductor de furgoneta hasta 3,5 t.	2	12	10	14	16	16
Asistenta (servicio doméstico)	1		8	34	11	14
Instalador electricista, en general		5	8	7	17	20
Auxiliar de enfermería de geriatría	6	5	8	11	16	11
Otros	163	211	294	415	466	526
TOTAL	829	1373	1868	2502	2861	3063

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS DEL SNE.

T. 40 Afiliados extranjeros a la Seguridad Social

	AUTÓNOMOS	TOTAL AFILIADOS		AUTÓNOMOS	TOTAL AFILIADOS
AFGANISTAN	0	3	GUINEA	3	44
ARGELIA	22	557	HONDURAS	0	7
ANGOLA	1	6	HUNGRIA	1	10
AZERBAYAN	0	1	INDIA	3	10
ARGENTINA	40	270	INDONESIA	1	1
AUSTRALIA	0	1	IRLANDA	4	40
AUSTRIA	5	11	ITALIA	49	234
BANGLADESH	0	3	COSTA DE MARFIL	0	2
ARMENIA	1	8	JAPON	3	24
BELGICA	7	27	JORDANIA	0	2
BOLIVIA	0	51	KENIA	0	2
BOSNIA-HERZEGOVINA	1	23	LESOTHO	0	1
BRASIL	21	171	LETONIA	0	4
BULGARIA	47	811	LIBERIA	3	17
BURUNDI	0	1	LIBIA (JAMAHIRIYA AR)	1	3
BIELORRUSIA	2	5	LITUANIA	3	84
CAMERUN	0	35	LUXEMBURGO	0	2
CANADA	2	9	MALI	5	79
CABO VERDE	2	6	MALTA	0	1
CAIMANES (ISLAS)	0	1	MAURITANIA	1	23
R. CENTROAFRICA	0	2	MAURICIO	1	2
CHAD	0	3	MEJICO	10	42
CHILE	6	157	MONGOLIA	0	2
CHINA	78	188	MOLDAVIA	11	138
COLOMBIA	98	1.592	MONSERRAT	1	3
CONGO	4	44	MARRUECOS	105	1.728
ZAIRE	2	15	MOZAMBIQUE	0	2
COSTA RICA	1	2	PAISES BAJOS	9	43
CROACIA	0	3	NICARAGUA	0	1
CUBA	18	192	NIGER	0	3
REPUBLICA CHECA	1	9	NIGERIA	25	200
BENIN	1	7	NORUEGA	2	3
DINAMARCA	3	11	PAKISTAN	1	48
DOMINICA	0	2	PANAMA	0	1
DOMINICANA (REPUBL.)	17	378	PARAGUAY	0	3
ECUADOR	147	4.863	PERU	27	687
EL SALVADOR	0	7	FILIPINAS	1	17
GUINEA ECUATORIAL	1	17	POLONIA	11	123
FINLANDIA	0	2	PORTUGAL	155	2.355
FRANCIA	104	618	GUINEA BISSAU	4	39
POLINESIA FRANCESA	0	1	RUMANIA	27	420
TAUSTR. FRANCESAS	0	1	RUSIA	7	93
GEORGIA	1	13	RUANDA	0	6
GAMBIA	1	5	SENEGAL	29	195
ALEMANIA	22	149	SIERRA LEONA	2	15
GHANA	4	80	ESLOVAQUIA	0	11
GIBRALTAR	0	1	VIETNAM	2	4
GRECIA	1	9	ESLOVENIA	0	2
GUATEMALA	0	2	SOMALIA	0	3

AUTÓNOMOS TOTAL AFILIADOS

AFRICA DEL SUR	0	1
ZIMBABWE	1	2
SAHARA OCCIDENTAL	0	1
SUDAN	0	1
SUECIA	2	6
SUIZA	0	10
SIRIA (REPUBL. ARABE)	2	5
TAILANDIA	0	2
TOGO	0	4
TUNEZ	0	5
TURQUIA	0	4
UCRANIA	6	305
EGIPTO	1	30
REINO UNIDO	34	139
ESTADOS UNIDOS	16	56
URUGUAY	5	38
VENEZUELA	8	70
YUGOSLAVIA	1	7
APATRIDAS	0	4
TOTAL	1244	17842

F: ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE LOS DATOS FACILITADOS POR LA TESORERÍA GENERAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL.

