

# ANÁLISIS DEL EMPRENDIMIENTO EN LA POBLACIÓN INMIGRANTE DE LA RIBERA.



**Humáro**



OBSERVATORIO DE LA  
REALIDAD SOCIAL  
ERREALITATE SOZIALAREN  
BEHATOKIA



**servicio navarro  
de empleo -  
nafar lansare**

# ÍNDICE

1_ OBJETO .....	1
2_ METODOLOGÍA.....	2
3_ LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN LA RIBERA .....	6
LA POBLACIÓN INMIGRANTE .....	7
CONTEXTO ECONÓMICO.....	15
4_ VISIÓN GENERAL DE LA POBLACIÓN EMPRENDEDORA DE ORIGEN INMIGRANTE.....	23
LA EVOLUCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN LA RIBERA.....	24
PERFIL DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS INMIGRANTES.....	28
PERFIL DE LAS PERSONAS USUARIAS DEL SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER. ....	28
PERFIL DE LAS PERSONAS QUE REGENTAN NEGOCIOS EN LA RIBERA (encuesta).....	32
5_ PRINCIPALES DIFICULTADES Y NECESIDADES DE EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE .....	57
PRINCIPALES DIFICULTADES DETECTADAS EN LAS ENTREVISTAS Y GRUPOS DE DISCUSIÓN. 57	
DIFICULTADES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS. ....	59
PRINCIPALES NECESIDADES.....	61
VINCULACIÓN DE LAS DIFICULTADES Y NECESIDADES CON EL FUTURO SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE .....	64
6_ ANÁLISIS DE EXPERIENCIAS Y RECURSOS DE EMPRENDIMIENTO.....	65
INICIATIVAS Y RECURSOS PARA EL EMPRENDIMIENTO EXISTENTES EN NAVARRA Y LA RIBERA PARA INMIGRANTES.....	66
EXPERIENCIAS DE ÁMBITO ESTATAL .....	69
EXPERIENCIAS DE ÁMBITO EUROPEO .....	75
ASPECTOS DE INTERÉS DE LAS EXPERIENCIAS ANALIZADAS .....	85
7_ CONCLUSIONES .....	89
CONTEXTO SOCIOECONÓMICO.....	89
VISIÓN GENERAL Y CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE.....	90
PRINCIPALES DIFICULTADES Y NECESIDADES.....	91
ALGUNAS BUENAS PRÁCTICAS EXPORTABLES .....	92
8_ ANÁLISIS DAFO DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE EN LA RIBERA.....	94
DEBILIDADES DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE .....	95
AMENAZAS DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE.....	97
FORTALEZAS DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE .....	98
OPORTUNIDADES DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE.....	99
ANEXOS .....	101

# 1\_OBJETO

El presente documento tiene como objeto contextualizar la situación de la población inmigrante emprendedora de la Ribera de Navarra, así como analizar experiencias y programas de emprendimiento que pudiera ser de interés replicar en dicho ámbito.

El objetivo del presente trabajo es analizar el perfil general de la población emprendedora inmigrante de la Ribera para establecer las bases de un futuro posible servicio específico de emprendimiento dirigido a la población inmigrante.

El ámbito de estudio son los municipios que forman parte del ámbito de actividad del Consorcio Eder.



Fuente: Elaboración propia

# 2\_METODOLOGÍA

Para la elaboración del presente estudio se ha utilizado una metodología en la que se han complementado fuentes secundarias de información con otras fuentes primarias de gran interés para el mismo. Además, y en lo referente a las fuentes primarias se han utilizado metodologías cuantitativas y cualitativas.

Es importante señalar que **la población objeto de estudio es la población residente en el ámbito Ribera de Navarra (ámbito Eder) nacida en el extranjero**. Tal y como se señala posteriormente no todos los indicadores e informaciones utilizadas toman esta referencia, aunque siempre que ha existido la posibilidad se ha utilizado dicha población y ámbito.

A continuación, se especifica la metodología de trabajo y análisis, así como las principales fuentes de información utilizadas en el presente estudio:

## **FUENTES SECUNDARIAS Y ESTADÍSTICAS.**

Tanto para el análisis y contextualización demográfica y económica como para el análisis de la evolución y principales características de la población emprendedora en la Ribera de Navarra se han utilizado diferentes fuentes secundarias y estadísticas que se concretan a continuación.

### **ANÁLISIS DEMOGRÁFICO:**

- INSITUTO DE ESTADÍSTICA DE NAVARRA:
  - Población residente en el ámbito de estudio según país de nacimiento, edad y sexo en base a la revisión del padrón continuo para los años 2015, 2016 y 2017.
  - Población residente en el ámbito de estudio según nacionalidad, edad y sexo en base a la revisión del padrón continuo para los años 2015, 2016 y 2017.

### **ANÁLISIS ECONÓMICO:**

- OBSERVATORIO DE LA REALIDAD SOCIAL DE NAVARRA.
  - Estudio “Evolución del empleo y RB-RIS en la Ribera”.
- DIRECCIÓN PROVINCIAL DE LA SEGURIDAD SOCIAL.
  - Datos de afiliación a la seguridad (por regímenes) en la Ribera de Navarra.
- SERVICIO NAVARRO DE EMPLEO (OFICINA DE TUDELA)
  - Paro registrado a diciembre de 2017 por nacionalidad, edad y sexo (Ribera de Navarra –ámbito de estudio-)

## ***VISIÓN GENERAL DE LA POBLACIÓN EMPRENDEDORA INMIGRANTE***

- SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER.
  - Datos de atenciones y altas del servicio (2013, 2014, 2015, 2016 y 2017).

Es necesario señalar que para el análisis basado en fuentes secundarias y estadísticas no siempre se ha podido utilizar las mismas referencias a nivel de población objeto y de ámbito de estudio, dado que algunos datos no están disponibles para la población y el ámbito objeto de estudio. Los datos para los que no se ha podido utilizar dicha población y/o ámbito de estudio han sido los siguientes:

- DATOS DE CONTRATACIÓN: Se utiliza población por nacionalidad y el ámbito de estudio es la división territorial de la ETN.
- DATOS DE POBREZA: Se utiliza población total y el ámbito de estudio es la división territorial por áreas de servicios sociales.
- DATOS DE AFILIACIÓN AL REGIMEN DE AUTÓNOMOS: Se utiliza población por nacionalidad.

El resto de información e indicadores utilizados toman como el objeto y ámbito de estudio referencia del análisis.

## **FUENTES PRIMARIAS**

### ***ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD***

Se han realizado 28 entrevistas en profundidad a diferentes agentes relacionados con la población inmigrante y/o emprendedora en la Ribera de Navarra, así como a personas inmigrantes emprendedoras del ámbito de estudio.

El objetivo de las entrevistas en profundidad era el de conseguir información cualitativa que aportase una visión general del emprendimiento en la población inmigrante de la Ribera de Navarra. Una temática tan variada y complicada y en un ámbito de estudio amplio requiere de complementar el análisis de fuentes secundarias y estadísticas con otras metodologías como las entrevistas en profundidad.

Tanto el listado de personas entrevistadas como el guión base de entrevistas se encuentran en los anexos 1 y 2 respectivamente.

### ***ENCUESTAS A NEGOCIOS DE PERSONAS INMIGRANTES EN EL ÁMBITO DE ESTUDIO.***

Con el objetivo de conseguir información más amplia que la que Consorcio Eder tiene relativa a su servicio de emprendimiento, **se llevó a cabo un proceso de encuestación a negocios de emprendedores inmigrantes de la Ribera de Navarra** (ámbito de estudio).

En un primer momento **se tomó como universo a los negocios de personas inmigrantes del ámbito de estudio que habían sido atendidas en Consorcio Eder en los últimos 4 años**. Al realizar un seguimiento de estos negocios y actualizar datos, se detectó que una gran parte de los mismos ya no estaban en activo. Este hecho hizo que no hubiera suficientes negocios para realizar el número de encuestas previstas en la propuesta. Para solventar dicho impedimento se realizó un importante trabajo de campo de detección de negocios a los que encuestar posteriormente.

Para la realización del proceso de encuestación se contó con dos personas encuestadoras que realizaron las entrevistas de manera presencial. Para la cumplimentación de las encuestas las personas encuestadoras contactaban con los negocios y establecían una cita, de manera que se aseguraban de poder realizar el trabajo con éxito. En el caso de negocios no registrados en el servicio de Consorcio Eder algunas de las encuestas se realizaron sin cita previa, dado que no se contaba con datos de contacto.

Las encuestas se realizaron durante cuatro semanas, las dos últimas semanas de abril y las dos primeras semanas de mayo.

En total se han cumplimentado 73 encuestas en diferentes localidades del ámbito de la Ribera de Navarra (ámbito Eder).

Los municipios en los que se han realizado encuestas han sido los siguientes:

MUNICIPIO	NÚMERO DE ENCUESTAS
TUDELA	42
RIBAFORADA	2
PERALTA	3
CASTEJÓN	5
FONTELLAS	2
CORELLA	3
CINTRUÉNIGO	7
MARCILLA	1
FUNES	4
FUSTIÑANA	1
CORTES	1
FALCES	1
CASCANTE	1

El cuestionario para realizar la encuesta constaba de 21 preguntas divididas en las siguientes temáticas:

- CARACTERIZACIÓN DEL NEGOCIO (Nombre, localidad, sector, actividad, número de empleos, años de actividad, público destinatario, etc.)

- CARACTERIZACIÓN DE LA PERSONA RESPONSABLE DEL NEGOCIO (Nacionalidad, edad, años de residencia, etc.)
- EXPERIENCIA Y MOTIVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO.
- TRÁMITES Y APOYO.
- DIFICULTADES Y NECESIDADES.
- EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO.
- PERSPECTIVA DE FUTURO.

El cuestionario utilizado para el proceso de encuestación se encuentra disponible en Anexo 3 del presente documento.

### ***GRUPOS DE DISCUSIÓN DE EMPRENDEDORES INMIGRANTES.***

Para complementar la información extraída de las encuestas y de las entrevistas en profundidad se llevaron a cabo dos grupos de discusión en los que participaron personas emprendedoras inmigrantes del ámbito de estudios.

El primer grupo de discusión se celebró el día 15 de mayo de 2018 de 17 a 18:30 horas en las dependencias de Consorcio Eder. Este grupo de discusión contó con la participación de 10 personas inmigrantes de origen marroquí.

El segundo grupo de discusión se celebró el lunes 21 de mayo de 2018 en horario de 20 a 21:30 horas en las dependencias de Consorcio Eder y en mismo participaron 4 personas emprendedoras de diferentes orígenes.

En base a conversaciones con Consorcio Eder y el Observatorio de la Realidad Social de Navarra se decidió celebrar estos grupos de discusión dividiendo, por un lado, a la población árabe y por otro al resto de personas emprendedoras inmigrantes.

En ambos grupos de discusión se trataron los siguientes temas:

- Visión de la evolución del emprendimiento de población inmigrante.
- Características de los negocios de población inmigrantes.
- Principales dificultades de la población inmigrante a la hora de emprender.
- Necesidades más importantes relacionadas con el emprendimiento.
- Nicho de negocio étnico y oportunidades de emprendimiento.

# 3\_ LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN LA RIBERA

Antes de iniciar el análisis de la población emprendedora de origen inmigrante es muy importante establecer un análisis sociodemográfico previo que permita entender la situación de este tipo de población en la Ribera y, de esta manera, establecer las bases del posterior estudio específico.

A continuación, se realiza una aproximación a la situación demográfica de la población de origen extranjero, así como un análisis de algunos datos económicos que pueden ser de interés de cara a construir un relato lógico del emprendimiento entre la población inmigrante.

Previamente a comenzar con el análisis resulta fundamental señalar que metodológicamente no se ha podido utilizar la misma fuente en todo el estudio al hablar de población inmigrante, así como en el establecimiento del ámbito de actuación.

En lo referente a la población inmigrante y teniendo en cuenta el objeto final del estudio (el emprendimiento entre la población inmigrante) se ha decidido que se tome a la **población residente en la Ribera y nacida en el extranjero**. De manera consensuada con el Observatorio de la Realidad Social de Navarra se estableció que las personas nacidas en el extranjero podía ser la población objeto de estudio. Este hecho conlleva una cierta limitación, ya que algunos de los indicadores que se muestran a continuación no permiten utilizar este tipo de población y hay que recurrir a la población de nacionalidad extranjera.

Por otro lado, tal y como se ha establecido en los apartados anteriores del presente documento, el ámbito de estudio es el territorio al que da servicio el Consorcio Eder, si bien algunos indicadores muy relevantes solo estaban disponibles para ámbitos como la Ribera (ámbito POT).

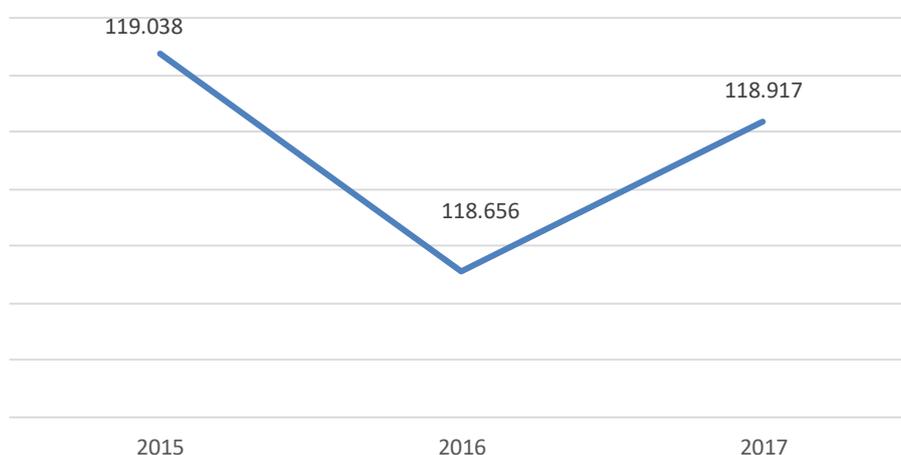
A pesar de las citadas limitaciones metodológicas se ha creído conveniente utilizar toda la información que a continuación se expone, ya que puede dar una buena orientación al estudio del emprendimiento, siempre desde la cautela de utilizar, en alguna ocasión, fuentes de trabajo distintas.

## LA POBLACIÓN INMIGRANTE

Uno de los aspectos de contextualización más importantes a la hora de entender la evolución del emprendimiento entre la población de origen extranjero, es su presencia en la Ribera de Navarra y las principales características sociodemográficas, así como su distribución en el propio territorio.

La población de la Ribera de Navarra asciende en 2017 a 118.917 personas, según datos de la revisión padronal a 1 de enero de 2017 (Instituto Nacional de Estadística). La evolución de la población durante los 3 últimos años muestra un descenso en 2016 respecto a 2015 y un aumento en 2017 respecto a 2016.

GRÁFICO 1.- EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN DE LA RIBERA



Fuente: Revisión padronal 2015, 2016 y 2017. Estadística del padrón continuo. INE

En 2017 la población total de la Ribera de Navarra representa a 18,5% del total de la población de Navarra, manteniendo en los últimos años unos datos porcentuales muy similares.

	2015	2016	2017
POBLACIÓN DE LA RIBERA DE NAVARRA	119.038	118.656	118.917
NAVARRA	640.476	640.647	643.234
% POBLACIÓN RIBERA RESPECTO A NAVARRA	18,6%	18,5%	18,5%

En cuanto a la población en la Ribera de Navarra, esta se distribuye territorialmente en los 28 municipios que conforman el ámbito de estudio. Como es lógico, Tudela acoge al mayor porcentaje de población del ámbito, ya que casi el 30% reside en la capital. No obstante, el resto del territorio acoge a más del 70% de la población distribuida de una

manera bastante equilibrada. Los municipios que mayor población acogen, después de Tudela, son Cintruénigo, Corella, San Adrián y Peralta.

CUADRO 1.- POBLACIÓN DE LA RIBERA (ÁMBITO CONSORCIO) POR MUNICIPIO		
MUNICIPIO	POBLACIÓN TOTAL	%
ABLITAS	2.514	2,11
ARGUEDAS	2.300	1,93
AZAGRA	3.843	3,23
BARILLAS	218	0,18
BUÑUEL	2.232	1,88
CABANILLAS	1.366	1,15
CADREITA	2.028	1,71
CASCANTE	3.780	3,18
CASTEJÓN	4.116	3,46
CINTRUÉNIGO	7.839	6,59
CORELLA	7.640	6,42
CORTES	3.137	2,64
FALCES	2.313	1,95
FITERO	2.034	1,71
FONTELLAS	963	0,81
FUNES	2.482	2,09
FUSTIÑANA	2.466	2,07
MARCILLA	2.828	2,38
MILAGRO	3.400	2,86
MONTEAGUDO	1.078	0,91
MURCHANTE	3.944	3,32
PERALTA	5.828	4,90
RIBAFORADA	3.704	3,11
SAN ADRIÁN	6.214	5,23
TUDELA	35.298	29,68
TULEBRAS	123	0,10
VALTIERRA	2.384	2,00
VILLAFRANCA	2.845	2,39
Total	118.917	100

Centrándonos en la población inmigrante y su representatividad en la Ribera, es importante señalar un par de cuestiones importantes. El principio del siglo XXI fue testigo de uno de los fenómenos demográficos más importantes acontecido en décadas, ya que la llegada de población extranjera a Navarra y concretamente a la Ribera transformó la estructura poblacional y supuso la aparición de enormes retos a nivel social y económico. La llegada de la crisis económica dejó entrever, entre otras, las problemáticas más importantes de la población inmigrante. En la actualidad se puede

establecer que la situación sigue siendo complicada y que la población que vino y no se fue forma parte de la realidad social de la Ribera y de su complejidad.

También es importante señalar que es difícil que las estadísticas ofrezcan toda la información que necesita una realidad compleja fruto de muchos factores. En el presente estudio, y concretamente en la parte de análisis demográfico, se opta por tomar como población objeto a la población nacida en el extranjero, ya que a priori muestra unas problemáticas similares (tenga nacionalidad española o no) respecto al emprendimiento. No obstante, se evidencia que estos datos pueden no ser siempre el mejor referente, pero la complejidad de la realidad obliga a tomar esa determinación.

De esta manera y con fecha de 1 de enero de 2017, la población nacida en el extranjero que reside en la Ribera asciende a **19.923 personas** que suponen el **17% del total de la población del ámbito**. En Navarra la población nacida en el extranjero supone el 13% del total de población.

**CUADRO 2.- POBLACIÓN DE LA RIBERA (ÁMBITO CONSORCIO) POR MUNICIPIO Y LUGAR DE NACIMIENTO (ESPAÑA O EXTRANJERO)**

MUNICIPIO	POBLACIÓN TOTAL	NACIDOS ESPAÑA	NACIDOS EXTRANJERO	% RESPECTO AL TOTAL DE POBLACIÓN NACIDA EN EL EXTRANJERO EN LA RIBERA	% DE POBLACIÓN NACIDA EN EL EXTRANJERO RESPECTO AL TOTAL DE POBLACIÓN DEL MUNICIPIO
ABLITAS	2.514	2.211	303	2	12
ARGUEDAS	2.300	1.994	306	2	13
AZAGRA	3.843	3.156	687	3	18
BARILLAS	218	205	13	0	6
BUÑUEL	2.232	2.012	220	1	10
CABANILLAS	1.366	1.222	144	1	11
CADREITA	2.028	1.602	426	2	21
CASCANTE	3.780	3.295	485	2	13
CASTEJÓN	4.116	3.269	847	4	21
CINTRUÉNIGO	7.839	6.211	1.628	8	21
CORELLA	7.640	6.196	1.444	7	19
CORTES	3.137	2.838	299	2	10
FALCES	2.313	2.056	257	1	11
FITERO	2.034	1.725	309	2	15
FONTELLAS	963	856	107	1	11
FUNES	2.482	1.917	565	3	23
FUSTIÑANA	2.466	2.160	306	2	12
MARCILLA	2.828	2.316	512	3	18
MILAGRO	3.400	2.478	922	5	27
MONTEAGUDO	1.078	989	89	0	8
MURCHANTE	3.944	3.437	507	3	13
PERALTA	5.828	4.869	959	5	16
RIBAFORADA	3.704	3.034	670	3	18
SAN ADRIÁN	6.214	5.459	755	4	12
TUDELA	35.298	29.108	6.190	31	18
TULEBRAS	123	101	22	0	18
VALTIERRA	2.384	2.110	274	1	11
VILLAFRANCA	2.845	2.168	677	3	24
<b>TOTAL</b>	<b>118.917</b>	<b>98.994</b>	<b>19.923</b>	<b>100</b>	<b>17</b>

Fuente: Población nacida en el extranjero y población por nacionalidad. Revisión padronal 2017. IEN

Del total de población nacida en el extranjero, **el 31% reside en Tudela**, siendo el municipio que mayor número de población nacida en el extranjero acoge (6.190 personas) pero no el que mayor porcentaje respecto a su población (18%).

En este punto hay que destacar que hay 6 municipios en la Ribera que tienen un porcentaje de población nacida en el extranjero mayor del 20%. Estos municipios son Cadreita (21%), Castejón (21%), Cintruénigo (21%), Funes (23%), Villafranca (24%) y Milagro (27%).

En este punto resulta interesante comparar la población nacida en el extranjero y la población extranjera, ya que existen evidentes diferencias.

CUADRO 3.- POBLACIÓN DE LA RIBERA (ÁMBITO CONSORCIO) POR MUNICIPIO , LUGAR DE NACIMIENTO (ESPAÑA O EXTRANJERO) Y NACIONALIDAD						
MUNICIPIO	POBLACIÓN TOTAL	NACIDOS ESPAÑA	NACIDOS EXTRANJERO	POBLACIÓN EXTRANJERA	% DE POBLACIÓN NACIDA EN EL EXTRANJERA RESPECTO AL TOTAL DE POBLACIÓN DEL MUNICIPIO	% POBLACIÓN EXTRANJERA RESPECTO AL TOTAL DEL MUNICIPIO
ABLITAS	2.514	2.211	303	223	12	9
ARGUEDAS	2.300	1.994	306	273	13	12
AZAGRA	3.843	3.156	687	553	18	14
BARILLAS	218	205	13	13	6	6
BUÑUEL	2.232	2.012	220	203	10	9
CABANILLAS	1.366	1.222	144	99	11	7
CADREITA	2.028	1.602	426	377	21	19
CASCANTE	3.780	3.295	485	375	13	10
CASTEJÓN	4.116	3.269	847	842	21	20
CINTRUÉNIGO	7.839	6.211	1.628	1.104	21	14
CORELLA	7.640	6.196	1.444	1.091	19	14
CORTES	3.137	2.838	299	325	10	10
FALCES	2.313	2.056	257	247	11	11
FITERO	2.034	1.725	309	217	15	11
FONTELLAS	963	856	107	78	11	8
FUNES	2.482	1.917	565	445	23	18
FUSTIÑANA	2.466	2.160	306	262	12	11
MARCILLA	2.828	2.316	512	386	18	14
MILAGRO	3.400	2.478	922	679	27	20
MONTEAGUDO	1.078	989	89	84	8	8
MURCHANTE	3.944	3.437	507	420	13	11
PERALTA <> AZKOIEN	5.828	4.869	959	451	16	8
RIBAFORADA	3.704	3.034	670	568	18	15
SAN ADRIÁN	6.214	5.459	755	517	12	8
TUDELA	35.298	29.108	6.190	4.189	18	12
TULEBRAS	123	101	22	22	18	18
VALTIERRA	2.384	2.110	274	205	11	9
VILLAFRANCA	2.845	2.168	677	505	24	18
<b>TOTAL</b>	<b>118.917</b>	<b>98.994</b>	<b>19.923</b>	<b>14.753</b>	<b>17</b>	<b>12</b>

Fuente: Población nacida en el extranjero y población por nacionalidad. Revisión padronal 2017. IEN

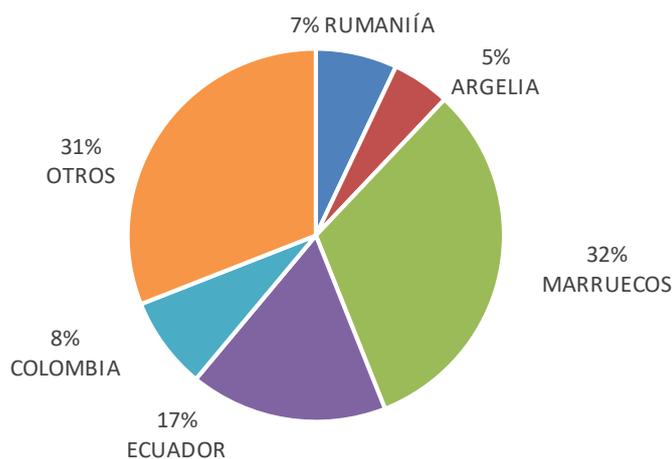
Como se puede observar en la tabla, **existe cierta diferencia entre la población residente nacida en el extranjero y la población residente de nacionalidad extranjera.** La mayor diferencia se encuentra **en aquellos municipios en los que residen un mayor porcentaje de población latina que es la que mayor número de personas con nacionalidad española hay.** Por ejemplo, el caso de Milagro se puede observar como residen en el municipio 922 personas nacidas en el extranjero, mientras que las de

nacionalidad extranjera son 679. Si cogemos la población latina mayoritaria (procedentes de Ecuador) vemos como nacidos en ese país residen 243 personas nacidas en Ecuador, mientras que extranjeros con nacionalidad ecuatoriana (solo ecuatoriana) solo hay 39.

Los **municipios en los que más parecido es el porcentaje de población extranjera y nacida en el extranjero son aquellos en los que existe un mayor porcentaje de población nacida en África, concretamente en Marruecos**, como por ejemplo Castejón. Este hecho se debe a que estas personas no tienen la nacionalidad española de la manera que la tienen los latinoamericanos, por ejemplo.

Pero además del porcentaje de población nacida en el extranjero en total, es muy importante, para la vinculación posterior que se realizará con el emprendimiento, conocer el origen (nacimiento) más común en la Ribera.

GRÁFICO 2.-PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LA POBLACIÓN NACIDA EN EL EXTRANJERO



Fuente: Población nacida en el extranjero. Revisión padronal 2017. IEN

Como se puede observar en el anterior gráfico, la mayor parte de la población nacida en el extranjero ha nacido en **Marruecos (32%) y Ecuador (17%)**. Otros países como Colombia (8%), Rumanía (7%) o Argelia (5%) son origen de una buena parte de las personas residentes en la Ribera. El 31% restante lo conforman un enorme número de países de nacimiento de la población residente nacida en el extranjero, hecho que da una idea de la complejidad que supone el abordar esta realidad social.

CUADRO 4.- POBLACIÓN DE LAS PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS POR MUNICIPIO.

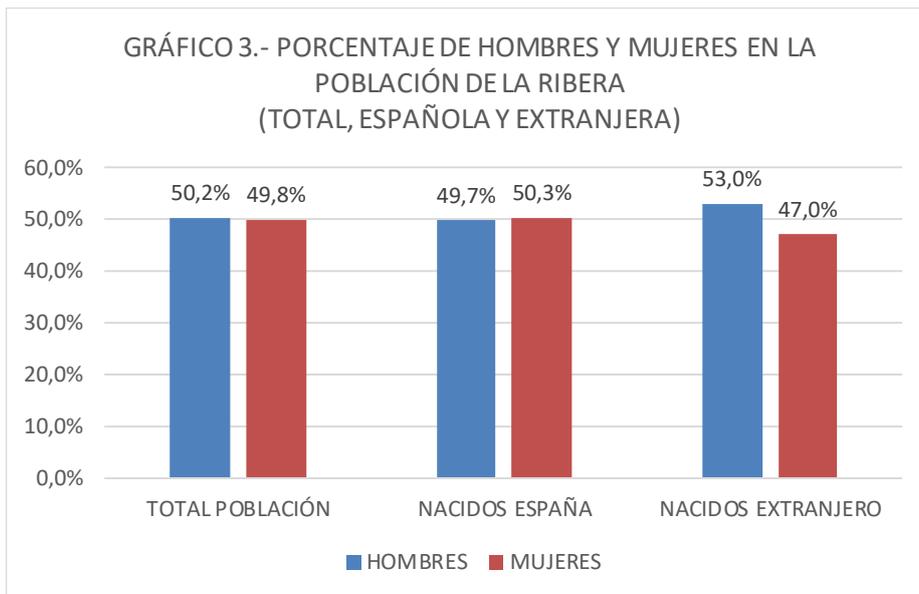
	MARRUECOS		ECUADOR		COLOMBIA		RUMANÍA		ARGELIA	
	POBLACIÓN	% respecto al total de nacidos en extranjero	POBLACIÓN	% respecto al total de nacidos en extranjero	POBLACIÓN	% respecto al total de nacidos en extranjero	POBLACIÓN	% respecto al total de nacidos en extranjero	POBLACIÓN	% respecto al total de nacidos en extranjero
ABLITAS	81	27	76	25	6	2	34	11	3	1
ARGUEDAS	134	44	35	11	8	3	13	4	2	1
AZAGRA	217	32	159	23	15	2	110	16	8	1
BARILLAS	0	0	0	0	1	8	7	54	0	0
BUÑUEL	46	21	12	5	10	5	3	1	45	20
CABANILLAS	24	17	18	13	9	6	5	3	6	4
CADREITA	272	64	99	23	5	1	4	1	3	1
CASCANTE	201	41	78	16	9	2	36	7	24	5
CASTEJÓN	601	71	16	2	94	11	27	3	15	2
CINTRUÉNIGO	561	34	387	24	146	9	84	5	45	3
CORELLA	399	28	55	4	143	10	137	9	57	4
CORTES	26	9	17	6	7	2	81	27	106	35
FALCES	190	74	24	9	7	3	0	0	1	0
FITERO	232	75	27	9	1	0	0	0	8	3
FONTELLAS	1	1	15	14	2	2	24	22	15	14
FUNES	401	71	76	13	5	1	26	5	7	1
FUSTIÑANA	50	16	33	11	10	3	2	1	0	0
MARCILLA	241	47	80	16	34	7	14	3	44	9
MILAGRO	303	33	243	26	47	5	87	9	7	1
MONTEAGUDO	20	22	2	2	2	2	14	16	4	4
MURCHANTE	198	39	62	12	20	4	51	10	12	2
PERALTA <- AZKO	130	14	506	53	24	3	48	5	13	1
RIBAFORADA	231	34	68	10	18	3	45	7	66	10
SAN ADRIÁN	348	46	78	10	36	5	53	7	3	0
TUDELA	961	16	926	15	803	13	411	7	535	9
TULEBRAS	0	0	0	0	0	0	8	36	0	0
VALTIERRA	118	43	35	13	33	12	1	0	1	0
VILLAFRANCA	310	46	202	30	16	2	25	4	7	1
TOTAL	6296	32	3329	17	1511	8	1350	7	1037	5

Fuente: Población nacida en el extranjero. Revisión padronal 2017. IEN

Otro punto importante es la diferencia que existe en los diferentes municipios en cuanto a la población nacida en el extranjero que reside en los mismos. Los movimientos migratorios en la Ribera presentan características que son importantes tener en cuenta, como por ejemplo el mayor porcentaje de población nacida en el extranjero en unos municipios que en otros, la tendencia a acumular población de un mismo país en unos municipios, etc.

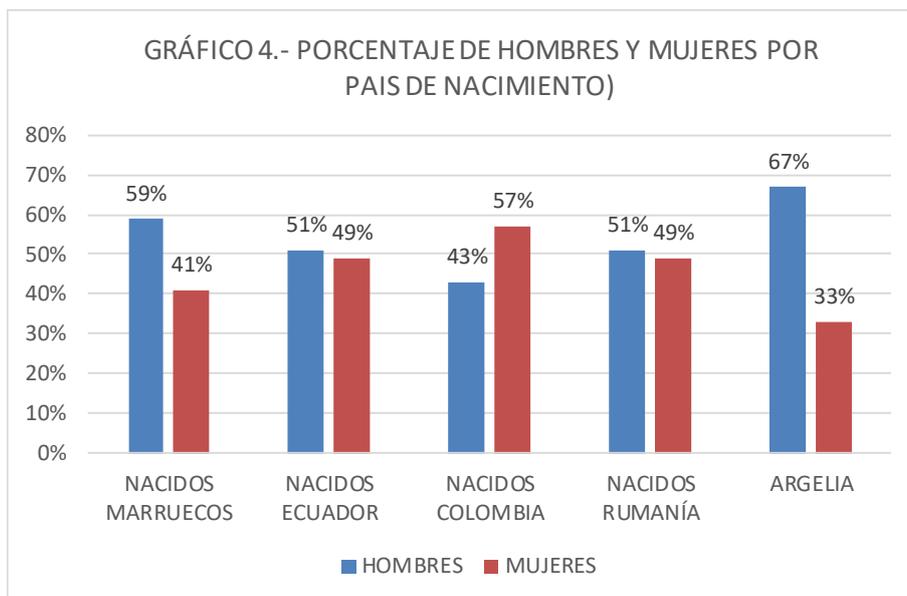
De esta manera, se puede observar como **algunos municipios del ámbito “acumulan” un enorme porcentaje de población nacida en Marruecos**, como son los casos de Fitero, Castejón y Funes, donde la población nacida en dicho país supera el 70% del total de población nacida en el extranjero. En el caso de la población nacida en Ecuador, es Peralta el municipio donde presentan un porcentaje mayor sobre el total de personas nacidas en el extranjero, concretamente el 54%.

En cuanto a la caracterización de la población residente en la Ribera y nacida en el extranjero, se puede observar que es, a nivel general, una población masculinizada, ya que el 53% de las personas son hombres. Existe una importante diferencia con la población nacida en España, donde prácticamente existe un porcentaje similar de hombres y mujeres.



Fuente: Revisión padronal 1 de enero de 2017, INE.

En este punto es muy importante analizar distribución de población masculina y femenina entre los principales países de nacimiento de la población inmigrante de la Ribera:



Fuente: Revisión padronal 1 de enero de 2017, INE.

Se puede observar como existen grandes diferencias en la distribución de la población por sexo dependiendo del país de origen de la población residente. Por un lado, es destacable la masculinización de la población árabe, tanto los nacidos en Marruecos (59% de hombres y 41% de mujeres) como los nacidos en Argelia (67% de hombres y 33% de mujeres). Este es un dato importante que tiene muchas influencia, junto con otros factores, en el perfil del emprendimiento. Por otro lado, la población latina muestra un mayor equilibrio (en el caso de las personas nacidas en Ecuador) e incluso

una feminización de dicha población en el caso de las personas nacidas en Colombia (57% de mujeres y 43% de hombres).

## CONTEXTO ECONÓMICO

Resulta evidente que la **situación económica de la población inmigrante es, en términos generales, más complicada que la de la población española**. Un claro ejemplo son sus distintas tasas de pobreza, así como por otra parte hay **una peor situación en la Ribera al poseer mayores tasas de pobreza que en el resto de zonas de la Comunidad Foral**. Los años de crisis económica han hecho mella en la capacidad de encontrar empleo entre este tipo de población. Este hecho está conllevando que la situación social de este colectivo se esté complicando y que, en algunos casos, se opte por el autoempleo, como veremos más adelante.

Como consecuencia de la crisis económica la población extranjera ha sufrido el desempleo de forma significativa, contando a fecha de 31 de diciembre de 2017 con **1.945 personas paradas, cifra que representa un 25% de la población parada registrada en la Ribera**. La población desempleada se compone principalmente de mujeres (56,5%) y personas de 35 a 54 años (57% de la población parada extranjera).

Además de los datos de paro, otro dato muy interesante para contextualizar la evolución de la situación de la población inmigrante son los datos de contratación. Si observamos los datos de contratación y su evolución en los últimos 9 años se puede observar como el porcentaje de contratación según la nacionalidad de las personas muestra un importante descenso de la representatividad de la población extranjera, hecho que evidencia la incidencia de la crisis en la población extranjera. No obstante, en la Ribera el porcentaje de población extranjera contratada es mucho mayor que en Navarra.

### CUADRO 5.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA CONTRATACIÓN SEGÚN LA NACIONALIDAD DE LA PERSONA CONTRATADA Y NÚMERO DE CONTRATOS POR PERSONA.

DATOS ACUMULADOS DE ENERO A AGOSTO DE CADA AÑO

		2008		2013		2017	
		Ribera <sup>1</sup>	Navarra	Ribera	Navarra	Ribera	Navarra
NACIONALIDAD	ESPAÑOLA	61,5%	72,2%	78,0%	83,7%	79,0%	85,5%
	COMUNITARIA	10,6%	8,1%	4,9%	5,1%	5,4%	5,0%
	EXTRACOMUNITARIA	27,9%	19,6%	17,1%	11,2%	15,6%	9,5%

Fuente: Estudio "Evolución del empleo y RG-RIS en la Ribera. Observatorio de la Realidad Social de Navarra"

Como se observa en el cuadro anterior, **la contratación de la población extranjera en 2008 representaba el 38,5% del total de la contratación en la Ribera, porcentaje que desciende en 2013 hasta el 23% y hasta el 21% en 2017**. Este descenso ha afectado en

<sup>1</sup> El ámbito del citado estudio es la Ribera de Navarra en referencia a la Estrategia Territorial de Navarra, ámbito que no coincide plenamente con el ámbito de Consorcio Eder.

mayor medida a la población extranjera extracomunitaria, que, a su vez, es la que tiene mayor presencia en la Ribera de Navarra.

Estos son solamente algunos datos que muestran la complicada situación ante la que se enfrenta la población inmigrante, en muchos casos similar a la población española pero con un conjunto de variables que agravan su situación.

Otra fuente relevante en esta cuestión, que refleja la peor situación tanto de la población extranjera a nivel general, y de la Ribera en particular, son las tasas de pobreza. Aquí se muestran las tasas que el Instituto de Estadística de Navarra (Nastat) elabora a partir de la Estadística de la renta de la población navarra y que el Observatorio de la Realidad Social recogió en el *Diagnóstico para el Plan de Inclusión*.

Si nos centramos en el origen de las personas, se certifica que la nacionalidad es un factor de peso a la hora de padecer pobreza económica. Mientras que casi una de cada cuatro personas españolas en Navarra estaba en riesgo de pobreza en 2015 (el 18,9%), en el caso de las extranjeras este riesgo se triplica: dos de cada tres personas extranjeras era técnicamente ‘pobre’ (el 65,1% en concreto, mientras que la media era el 23,2%). Las personas menores de 16 años son quienes porcentualmente más padecían esta pobreza en ambos colectivos. En la desagregación por sexo las mujeres extranjeras y las españolas eran en ambos casos más pobres que los hombres.

#### CUADRO 6.- TASA DE RIESGO DE POBREZA (RELATIVA) POR EDAD, SEXO Y NACIONALIDAD EN 2015.

	Española			Extranjera			
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	
<b>Total</b>	<b>18,9</b>	<b>17,6</b>	<b>20,3</b>	<b>Total</b>	<b>65,1</b>	<b>64,8</b>	<b>65,3</b>
Menores de 16	25,4	25,2	25,7	Menores de 16	75,5	75,5	75,5
De 16 a 29	22,6	21,9	23,3	De 16 a 29	66,5	66,3	66,7
De 30 a 44	16,4	14,7	18,3	De 30 a 44	62,4	62,0	62,9
De 45 a 64	16,4	15,9	16,9	De 45 a 64	60,7	61,0	60,3
De 65 y más	17,5	13,5	20,7	De 65 y más	59,3	58,5	59,9

Fuente: Observatorio de la Realidad Social, a partir de datos del Instituto de Estadística de Navarra (Estadística de la renta de la población navarra)

De cara a vislumbrar mejor el impacto de la crisis es interesante la perspectiva de la pobreza con ‘umbral anclado en el tiempo’ o de ‘umbral estable’<sup>2</sup>. Esto es, se trata de calcular la pobreza basada en el umbral de un año determinado que se mantiene constante en términos reales (se mantienen unidos los efectos de las variaciones en el

<sup>2</sup> Para aplicar el umbral de un año anterior hay que corregir el diferencial de capacidad adquisitiva en cada año. La metodología de cálculo es: 1) Se establece para cada año el umbral correspondiente (60% o 30% de la mediana equivalente); 2) Se actualiza el umbral de cada año a EUR constantes del último año del periodo analizado; 3) Se calcula la media de los umbrales correspondientes a todos los años del periodo de EUR constantes; 4) Se vuelve a convertir la media resultante en EUR corrientes de cada año; 5) Se aplica el umbral resultante para cada año a la base de datos para los análisis correspondientes.

volumen y en la distribución de la renta, así como se contempla el efecto de la inflación registrada). En el caso del análisis de la nacionalidad según la pobreza con 'umbral estable' o 'anclada' no hay divergencias en los resultados obtenidos con la anterior metodología. Las abrumantes diferencias en los niveles de pobreza entre personas españolas y extranjeras son prácticamente las mismas tanto si se utilizan las medidas relativas como la anclada en 2008.

Aquí no tenemos datos desagregados por zonas de Navarra, pero es obvio que la mayor presencia de población inmigrante y los resultados aquí expuestos por nacionalidad hacen claramente trasladables las divergencias a la realidad de la Ribera navarra. Así, las diferencias en el riesgo de pobreza existentes en el momento en que se inició la crisis entre las personas con nacionalidad española y extranjera (49,7 puntos en 2008) se mantienen casi invariables (47,4 puntos) seis años después, según la metodología 'relativa'. En el caso de la pobreza anclada en 2008, las puntuaciones han ido a la inversa (47,2 puntos de diferencia en 2008 y 49 puntos diferenciales en 2014), pero son muy similares.

Para los menores de 16 años de nacionalidad extranjera la pobreza afectaba en 2014 a cuatro de cada cinco personas (81,4%), en contraste con el 30,1% de los menores de nacionalidad española. Asimismo, en el examen de la pobreza según el sexo, si bien las mujeres extranjeras ostentaban una menor tasa que los hombres, las diferencias con las españolas no dejan de ser enormes (45,7 puntos en 2014 de diferencia en las mujeres, frente a 49 puntos en los hombres).

#### CUADRO 7.- TASA DE RIESGO DE POBREZA (ANCLADA) POR EDAD, SEXO Y NACIONALIDAD EN 2008, 2013 Y 2014.

	2008			2013			2014		
	Total	Español	Extranjer	Total	Español	Extranjer	Total	Español	Extranjer
<b>Total</b>	<b>21,1</b>	<b>15,6</b>	<b>62,8</b>	<b>25,2</b>	<b>20,8</b>	<b>67,8</b>	<b>27,4</b>	<b>22,7</b>	<b>71,7</b>
Menores de 16	30,8	24,8	73,7	32,7	27,1	80,6	35,5	30,1	81,4
De 16 a 29	26,2	15,9	62,9	31,0	24,3	67,6	34,4	27,1	72,3
De 30 a 44	19,1	11,0	60,2	24,6	17,4	64,6	27,3	19,7	69,1
De 45 a 64	13,1	10,3	57,0	20,4	17,7	63,6	21,9	18,7	67,6
De 65 y más	21,7	21,4	53,9	22,6	22,2	64,8	23,0	22,4	64,1
Hombres	19,7	13,7	61,7	23,8	19,1	68,2	26,3	21,0	72,0
Mujeres	22,4	17,5	64,1	26,5	22,6	67,4	28,6	24,3	71,3

Fuente: Observatorio de la Realidad Social, a partir de datos del Instituto de Estadística de Navarra (Estadística de la renta de la población navarra)

En relación a la pobreza severa según la metodología de 'umbral relativo', esta pasó del 7,1% en 2014 al 8,8% en 2015. El origen inmigrante según la variable 'lugar de nacimiento' (España-extranjero) es un factor determinante para la pobreza severa. Para el año 2015, con la metodología clásica o 'relativa', las diferencias son muy ostensibles, de forma que una persona nacida fuera de España casi quintuplica la posibilidad de

padecer pobreza severa de una autóctona (26,6% frente al 5,9%, respectivamente), cuando la media de Navarra era el 8,8%.

Las diferencias por tramos de edad son notorias para ambos colectivos. De nuevo ser menor de edad acarrea una pobreza severa que, en el caso de las personas nacidas en España, es seis veces mayor que la de las mayores de 65 años; en el caso de las nacidas en el extranjero el dato más demoledor es que uno de cada tres menores de 16 años está en situación de pobreza severa. Por sexos, al igual que en la tasa de riesgo de pobreza, las mujeres eran más pobres que los hombres tanto para las nacidas en España como para las nacidas en el extranjero.

**CUADRO 8.- TASA DE POBREZA (RELATIVA) SEVERA POR EDAD, SEXO Y LUGAR DE NACIMIENTO EN 2015.**

	España			Extranjero			
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	
<b>Total</b>	<b>5,9</b>	<b>5,6</b>	<b>6,1</b>	<b>Total</b>	<b>26,6</b>	<b>26,2</b>	<b>26,9</b>
Menores de 16	12,6	12,6	12,7	Menores de 16	35,4	35,6	35,3
De 16 a 29	7,2	6,8	7,5	De 16 a 29	29,2	28,4	29,9
De 30 a 44	4,8	4,2	5,4	De 30 a 44	25,7	24,5	26,9
De 45 a 64	4,7	4,5	5,0	De 45 a 64	23,4	24,5	22,3
De 65 y más	2,0	1,4	2,6	De 65 y más	20,1	19,9	20,3

Fuente: Observatorio de la Realidad Social, a partir de datos del Instituto de Estadística de Navarra (Estadística de la renta de la población navarra)

Respecto a la desagregación geográfica de la pobreza, cabe advertir que según la zona hay notorias desigualdades territoriales. Si analizamos según el umbral 'relativo' las áreas de Servicios Sociales encontramos que en el año 2008 el área de Tudela tenía el porcentaje más elevado en ambas tasas: el riesgo de pobreza se situaba en el 35,7% y la pobreza severa en el 13,4%; por el contrario, Pamplona y comarca poseía las menores tasas.

En el año 2015 nuevamente Tudela presenta las tasas más elevadas: el 32,4% en el riesgo de pobreza y el 12,4% en pobreza severa (en este caso cabe subrayar que es un 29% más que la media de Navarra).

**CUADRO 9.- TASAS DE RIESGO DE POBREZA Y DE POBREZA SEVERA MEDIANTE ‘UMBRAL RELATIVO’, POR ÁREAS DE SERVICIOS SOCIALES. AÑOS 2008, 2013, 2014 Y 2015.**

Área	2008		2013		2014		2015	
	Riesgo	Severa	Riesgo	Severa	Riesgo	Severa	Riesgo	Severa
Estella	31,7	12,9	26,2	8,5	28,0	8,2	25,0	8,9
Tafalla	32,3	12,2	26,2	7,9	27,8	7,5	25,2	8,3
Tudela	35,7	13,4	31,2	10,9	33,4	9,5	32,4	12,4
Noreste	27,6	9,8	20,8	6,5	23,8	6,7	21,4	7,1
Noroeste	22,0	8,8	18,3	5,8	20,9	5,9	18,7	5,7
Pamplona y comarca	21,6	8,1	19,4	7,0	21,2	6,4	20,8	8,3
<b>TOTAL</b>	<b>25,8</b>	<b>9,8</b>	<b>22,3</b>	<b>7,7</b>	<b>24,2</b>	<b>7,1</b>	<b>23,2</b>	<b>8,8</b>

Fuente: Observatorio de la Realidad Social, a partir de datos del Instituto de Estadística de Navarra (Estadística de la renta de la población navarra)

Si se analizan las áreas de Servicios Sociales según el umbral estable o anclado en 2008 se observa que las diferencias territoriales siguen manteniéndose básicamente y dibujan un mapa de Navarra profundamente heterogéneo; así, la pobreza en el año 2014 se concentraba sobre todo en las zonas de Tudela, Tafalla y Estella. Es destacable que el área de Tudela tenía el porcentaje más elevado en ambas tasas: el riesgo de pobreza se situaba en el 37,6% y la pobreza severa en el 13,6%.

En la comparación entre 2008 y 2014 las tasas han aumentado en todas las zonas respecto a 2008, pero no han seguido el mismo patrón. El mayor incremento en la tasa de riesgo de pobreza se dio en la zona de Tudela (8 puntos); asimismo, en la pobreza severa es de nuevo Tudela la que más aumentó con 2,2 puntos.

**CUADRO 10.-TASAS DE RIESGO DE POBREZA Y DE POBREZA SEVERA MEDIANTE ‘UMBRAL ANCLADO’, POR ÁREAS DE SERVICIOS SOCIALES Y DIFERENCIA 2008-2014. AÑOS 2008, 2013 Y 2014.**

Área de Servicios Sociales	2008		2013		2014		2008-2014 (dif.)	
	Riesgo de pobreza	Pobreza severa						
Estella	26,2	11,2	29,6	9,6	31,5	11,7	5,3	0,5
Tafalla	26,8	10,3	29,5	9,1	31,8	10,7	5,0	0,4
Tudela	29,6	11,5	34,7	12,0	37,6	13,6	8,0	2,2
Noreste	22,5	8,4	23,5	7,2	26,7	9,6	4,2	1,2
Noroeste	17,3	7,8	21,4	6,5	24,1	8,2	6,8	0,4
Pamplona y comarca	17,4	6,8	21,9	7,8	24,0	9,1	6,6	2,2
<b>TOTAL</b>	<b>21,1</b>	<b>8,4</b>	<b>25,2</b>	<b>8,6</b>	<b>27,4</b>	<b>10,1</b>	<b>6,4</b>	<b>1,7</b>

Fuente: Elaboración a medida a partir de la Estadística de la renta de la población navarra

Como se viene constatando previamente, los años de crisis económica han conllevado un deterioro de la situación social de la Ribera, hecho que a su vez ha supuesto el aumento de la población en riesgo de exclusión social. Por todo ello se evidencia que el impacto de la crisis ha sido más intenso en la zona de Tudela, ya que partiendo de una situación lacerante la pobreza todavía se ha incrementado en mayor proporción que en otras zonas de Navarra. Estos datos están directamente relacionados con la desigual

incidencia geográfica del desempleo. Así, el impacto del paro ha sido mayor en la zona de la Ribera y ello evidentemente ha conllevado diferencias territoriales significativas en el caso de las tasas de pobreza.

Por último, y centrando el análisis en el emprendimiento, es importante analizar la evolución reciente del número de personas afiliadas a la Seguridad Social en la Ribera de Navarra, haciendo mención especial al régimen de autónomos.

**CUADRO 11.- NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS AL RÉGIMEN ESPECIAL DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL POR NACIONALIDAD.**

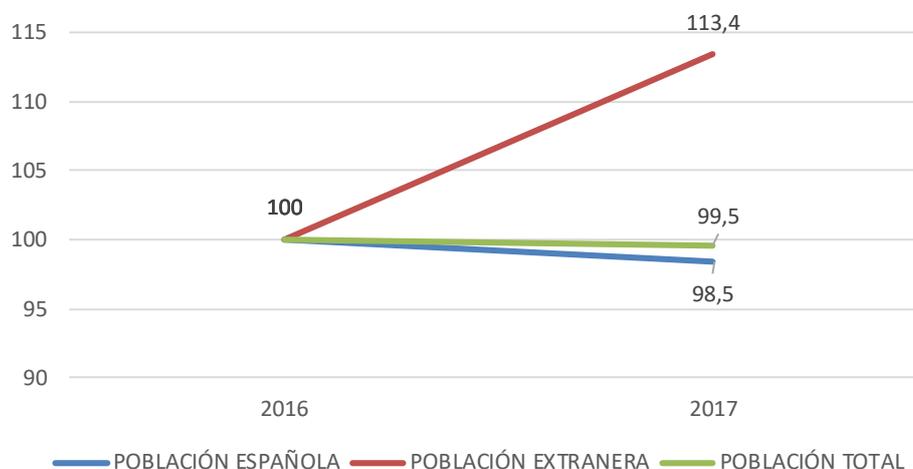
	2016	2017
POBLACIÓN ESPAÑOLA	8.231	8.105
POBLACIÓN EXTRANJERA	627	711
POBLACIÓN TOTAL	8.858	8.816

Fuente: Dirección provincial de la Seguridad Social / [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)

En 2016, en la Ribera de Navarra (ámbito EDER) había 8.858 personas afiliadas al régimen especial de autónomos, de las cuales 627 eran de nacionalidad extranjera, representando, estas últimas, el 7% del total de personas autónomas de la Ribera. En 2017 la cifra total de personas afiliadas al régimen de autónomos se redujo levemente hasta los 8.816, mientras que el número de personas extranjeras autónomas aumentó, pasando a representar el 8%.

Aunque a nivel total el número de personas afiliadas al régimen de autónomos sea mucho mayor la población española, es importante para el presente estudio hacer hincapié en el hecho de que el **aumento de personas extranjeras en el régimen autónomos ha sido bastante importante.**

GRÁFICO 5.- EVOLUCIÓN ANUAL AFILIADOS RÉGIMEN AUTÓNOMOS POR NACIONALIDAD



Fuente: Dirección provincial de la Seguridad Social / [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)

Tal y como se observa en el gráfico, y tomando los datos de 2016 como base 100, mientras que las personas de nacionalidad española en régimen de autónomos han descendido levemente (1,5 puntos), la población extranjera se ha incrementado en 13,4 puntos porcentuales. Este hecho confirma que **en los últimos años está habiendo un cierto repunte del emprendimiento entre la población extranjera.**

Por último, es importante analizar, dentro del ámbito de estudio, la distribución de las personas afiliadas al régimen de autónomos en el ámbito de la Ribera. De esta manera, y como podía anticiparse, la mayoría de las personas dadas de alta en el régimen de autónomos en la Ribera están en Tudela, concretamente el 30% de las personas autónomas. Los municipios que tienen (después de Tudela) mayor porcentaje de personas en el régimen de autónomos son Corella, Cintruénigo y Peralta (6%, 5% y 6% sobre el total de la Ribera respectivamente).

Pero si centramos el análisis en la población autónoma extranjera hay algunos cambios importantes que hay que tener en cuenta en el análisis. Por un lado, y como era previsible, **Tudela acoge a la mayoría de las personas autónomas extranjeras y en un porcentaje mucho mayor que las personas autónomas a nivel general, ya que el 44,4% de las personas extranjeras autónomas están en Tudela.** También coincide el hecho de que Corella y Cintruénigo sean los municipios (después de Tudela) con mayor porcentaje de población extranjera autónoma respecto al total de la Ribera, tal y como ocurre con la población autónoma en general. La diferencia más significativa es que aparece Castejón como el cuarto municipio con mayor porcentaje de población autónoma extranjera respecto al total de la población autónoma extranjera de la Ribera. Esta diferencia es importante puesto que Castejón no estaba entre los municipios con mayor porcentaje de población autónoma general.

**CUADRO 12.- PORCENTAJE DE PERSONAS EN EL R.E.T.A. POR MUNICIPIO Y RESPECTO AL TOTAL DE PERSONAS EN EL R.E.T.A. DE LA RIBERA (POR NACIONALIDAD).**

MUNICIPIO	PORCENTAJE DE PERSONAS EN EL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS RESPECTO AL TOTAL DE LA RIBERA	PORCENTAJE DE PERSONAS EXTRANJERAS EN EL RÉGIMEN DE AUTÓNOMOS RESPECTO AL TOTAL DE LA RIBERA
ABLITAS	2,0	2,0
ARGUEDAS	2,5	1,5
AZAGRA	3,4	1,4
BARILLAS	0,1	0,0
BUÑUEL	2,2	1,0
CABANILLAS	1,6	0,7
CADREITA	1,7	1,4
CASCANTE	3,4	2,5
CASTEJON	2,5	5,5
CINTRUENIGO	5,4	5,9
CORELLA	6,1	7,0
CORTES	2,6	1,5
FALCES	2,3	0,7
FITERO	1,5	0,7
FONTELLAS	1,3	0,3
FUNES	2,5	2,1
FUSTIÑANA	1,9	1,5
MARCILLA	1,9	1,8
MILAGRO	1,7	2,0
MONTEAGUDO	0,6	1,1
MURCHANTE	4,0	3,1
PERALTA	5,8	2,5
RIBAFORADA	3,1	3,0
SAN ADRIAN	4,8	1,8
TUDELA	30,1	44,4
TULEBRAS	0,1	0,4
VALTIERRA	2,3	1,8
VILLAFRANCA	2,5	2,1

Fuente: Dirección provincial de la Seguridad Social / [www.seg-social.es](http://www.seg-social.es)  
Elaboración propia

Estos datos de distribución territorial son muy importantes, ya que, en gran medida, concuerdan con el trabajo de campo realizado en el proceso de encuestación a nivel de distribución territorial y muestran como el gran foco de emprendimiento extranjero en la Ribera es Tudela.

# 4\_VISIÓN GENERAL DE LA POBLACIÓN EMPRENDEDORA DE ORIGEN INMIGRANTE

Más allá de establecer un contexto sociodemográfico y económico de la población inmigrante en la Ribera, es necesario profundizar en la población que opta por emprender un negocio, ya que este es el objeto del presente estudio. A continuación, se realiza un análisis de la evolución del emprendimiento en la Ribera en los últimos años, así como un análisis del perfil de las personas emprendedoras del ámbito de estudio.



Fuente: Elaboración propia

Para la realización del análisis y la visión general de la población emprendedora de origen inmigrante se han tomado las siguientes fuentes de información:

- Datos de atenciones y puestas en marcha del servicio de emprendimiento de Consorcio Eder, de los años 2015, 2016 y 2017.
- Datos de evolución de la afiliación al régimen especial de autónomos extranjeros, años 2016 y 2017.
- Información extraída del proceso de encuestación realizado a negocios de población inmigrante.
- Entrevistas en profundidad a diversos agentes sociales relacionados con la población inmigrante.
- Grupos de discusión y entrevistas realizadas a personas emprendedoras de origen extranjero.

## LA EVOLUCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EN LA POBLACIÓN INMIGRANTE EN LA RIBERA.

Tal y como se mostraron en el apartado de encuadre, y tomando como datos de análisis las personas extranjeras afiliadas al régimen de autónomos en el ámbito de estudio, **el crecimiento de las personas autónomas extranjeras ha sido de un 13%** (en 2017 respecto a 2016), hecho que contrasta con el ligero descenso de las personas autónomas españolas, que en términos absolutos siguen siendo muchas más, pero cuya tendencia apunta a la estabilidad, mientras que la tendencia de la población extranjera muestra un importante crecimiento.

Tal y como se ha señalado anteriormente, el porcentaje mayoritario de personas extranjeras autónomas se encuentra en Tudela, concretamente el 44,4%. Es importante señalar que **la concentración de personas autónomas en Tudela es mucho mayor entre la población extranjera (44,4%) que entre la población española (30,1%).**

La afiliación al régimen de la seguridad social, concretamente al régimen especial de autónomos, es un buen indicador del nivel del emprendimiento, pero, lógicamente, debe complementarse con otras informaciones, puesto que, aunque todas las personas emprendedoras estén en dicho régimen, no todos los que están en el régimen de autónomos son emprendedores.

De esta manera resulta de gran interés afinar en el análisis de la evolución del emprendimiento entre la población de origen extranjero. Para ello **se han tomado como referencia los datos del servicio de emprendimiento de Consorcio Eder en los años 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017**, tanto a nivel de atenciones como de puestas en marcha, siempre teniendo en cuenta el origen extranjero de las personas emprendedoras.

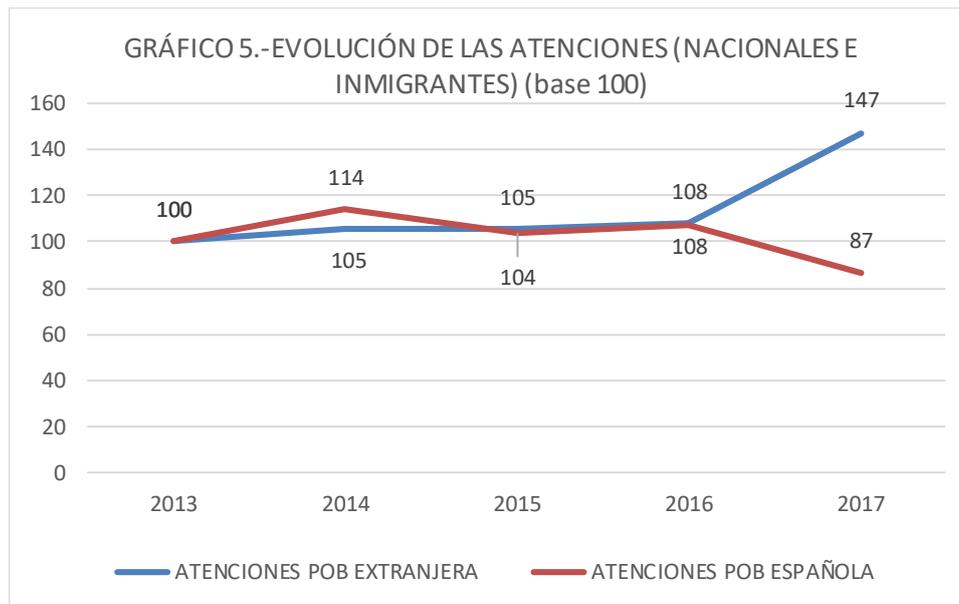
En primer lugar, y en referencia a las atenciones (reuniones de diagnóstico y de asesoramiento que se realizan antes de la puesta en marcha del negocio), se puede observar cómo, lógicamente, son mucho mayores las atenciones realizadas a población española que a población de origen extranjera. Durante los años 2013, 2014, 2015 y 2016 el porcentaje de población inmigrante que ha sido atendida representaba alrededor del 13% respecto al total de atenciones. Pero en 2017 se produce un importante cambio, ya que el porcentaje de población inmigrante atendida aumenta de manera considerable hasta representar el 20,44%.

### CUADRO 13.- EVOLUCIÓN DE LAS ATENCIONES EN EL SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER (INMIGRANTES Y NACIONALES).

INDICADOR/AÑO	2013		2014		2015		2016		2017	
	Totales	%								
Nº de atenciones a nacionales	251	86,85%	286	87,73%	261	86,71%	270	86,82%	218	79,56%
Nº de atenciones a inmigrantes	38	13,15%	40	12,27%	40	13,29%	41	13,18%	56	20,44%

Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

El año 2017 ha supuesto un cambio de tendencia, ya que, como se observa en el siguiente gráfico, desde el 2013 (año que se coge como base 100) la tendencia de las atenciones en el servicio de emprendimiento muestra una gran estabilidad, tanto en la población española como en la inmigrante. Sin embargo, **el año 2017 rompe con esta tendencia mostrando un descenso de las atenciones en la población española (desciende un 13% respecto a 2013) y un aumento de las atenciones a población inmigrante (aumenta un 47% respecto a 2013).**



Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

Pero además de analizar las atenciones realizadas a población inmigrante, que son las reuniones de diagnóstico y de asesoramiento que se realizan antes de la puesta en marcha del negocio, es muy importante estudiar la evolución de los negocios que han puesto en marcha la población inmigrante en base a los datos de Consorcio Eder. Estos datos nos dan una verdadera evolución del emprendimiento, siempre tomando como referencia las personas que han acudido al servicio de emprendimiento de Consorcio EDER.

**CUADRO 14.- EVOLUCIÓN DE LAS PUESTAS EN MARCHAS EN EL SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER (INMIGRANTES Y NACIONALES).**

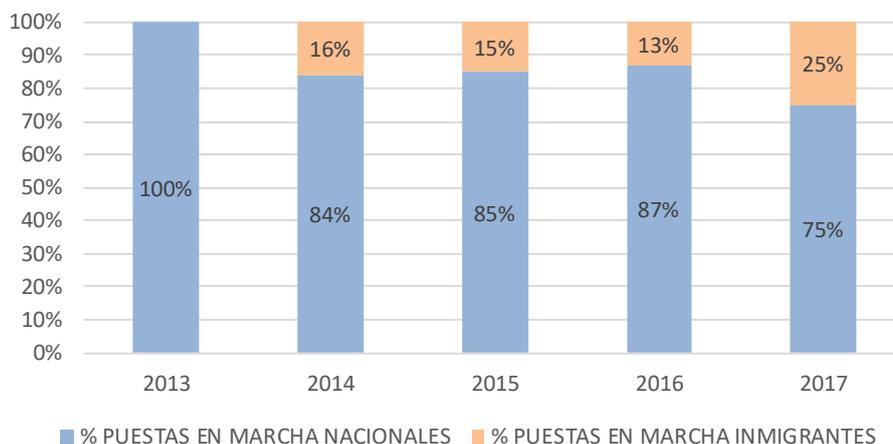
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>PUESTAS EN MARCHA TOTALES</b>	41	74	87	96	87
<b>PUESTAS EN MARCHA NACIONALES</b>	41	62	74	84	65
<b>PUESTAS EN MARCHA INMIGRANTES</b>	0	12	13	12	22

Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

Tal y como se observa en el anterior cuadro, la tendencia de los negocios puestos en marcha en los últimos años es muy similar a la evolución de las atenciones en lo que a la población inmigrante se refiere. A nivel general **se observa como desde 2013 hasta 2016 el crecimiento de los negocios puestos en marcha por emprendedores atendidos en el servicio de Consorcio Eder es progresivo y continuo**. Esto años muestran, no obstante, una estabilidad en lo que a negocios puestos en marcha por parte de la población inmigrante. Por lo tanto, ese crecimiento es fruto del incremento de negocios de personas españolas.

Sin embargo, y al igual que ocurre en lo referente a las atenciones, el año 2017 supone un cambio de tendencia importante, ya que, por un lado, **se da un fuerte descenso de los negocios de población española a la vez que se incrementan de manera muy importante los negocios de población inmigrante**.

GRÁFICO 6.-PORCENTAJE DE PUESTAS EN MARCHA SEGÚN POBLACIÓN NACIONAL O INMIGRANTE SOBRE EL TOTAL

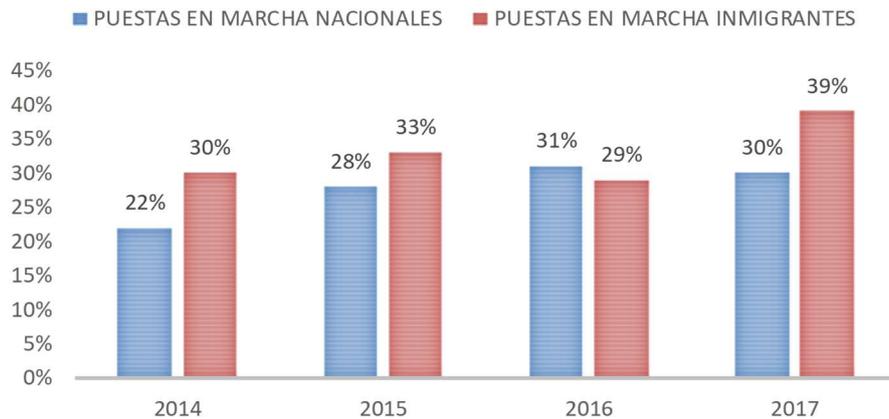


Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

Como se muestra en el anterior gráfico, el **porcentaje de negocios puestos en marcha por personas inmigrantes se ha incrementado de manera muy relevante en el año 2017**, pasando a representar una cuarta parte del total de negocios puestos en marcha por personas atendidas en el servicio de Consorcio Eder.

En este punto resulta de gran relevancia analizar con mayor profundidad el grado de emprendimiento que muestra la población atendida, tanto nacional como, especialmente, la inmigrante. Para ello se han analizado los porcentajes de negocios puestos en marcha sobre el total de atenciones.

GRÁFICO 7.- PORCENTAJE DE PUESTAS EN MARCHA SOBRE LAS ATENCIONES



Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

Como se observa en el anterior gráfico, a excepción del año 2016, durante el resto de años en los que ha habido negocios puestos en marcha entre la población inmigrante **el porcentaje de puestos en marcha sobre las atenciones ha sido mayor**. Si observamos el último año analizado (2017) se muestra como el **39% de las atenciones de población inmigrante derivan en una posterior puesta en marcha**, mientras que entre la población española es del **30%**.

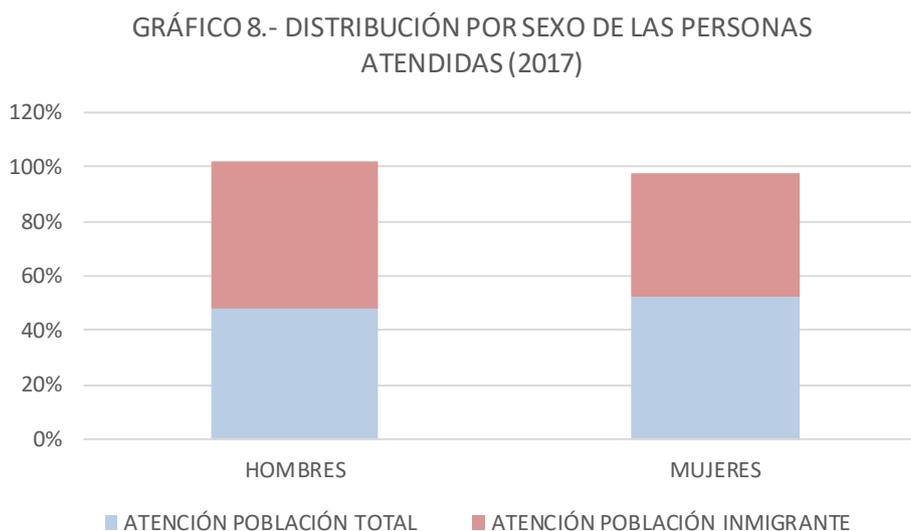
Estos datos muestran como **la población inmigrante es “más decidida” a la hora de emprender que la población española**, hecho que ya se evidenciaba en las entrevistas en profundidad, ya que la mayoría de las personas entrevistadas destacaba el hecho de que la población inmigrante es más **“atrevida” a la hora de emprender**.

## PERFIL DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS INMIGRANTES.

Además de la evolución del emprendimiento, en base a los datos del servicio de emprendimiento de Consorcio EDER, es muy importante, para el objeto del presente estudio, analizar el perfil de la población emprendedora de origen inmigrante. Para ello, se utilizan los datos de las atenciones y puestas en marcha de negocios en el servicio de emprendimiento de Consorcio EDER, pero también los datos extraídos del proceso de encuestación realizado a 73 negocios de personas inmigrantes de la Ribera de Navarra, así como la información cualitativa fruto de las entrevistas en profundidad realizadas a personas emprendedoras inmigrantes y agentes relacionados con dicho colectivo. Es muy importante complementar ambas informaciones, ya que uno de los aspectos más relevantes extraídos de la encuestación es que **muchos de los negocios existentes en la Ribera (sobre todo regentados por personas musulmanas) no acudieron al servicio de asesoramiento de EDER, hecho que le dota de mayor importancia a la encuesta, puesto que ofrece datos que pueden ser de gran importancia a la hora de analizar diferentes variables.**

## PERFIL DE LAS PERSONAS USUARIAS DEL SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER.

En primer lugar, y en lo referente al perfil de las personas que han sido atendidas en el año 2017 en Consorcio Eder hay que señalar que estas han sido mayoritariamente mujeres, concretamente el 52% del total. Sin embargo, **si centramos el análisis en las atenciones a población inmigrante se observa como la mayoría de las personas que reciben atención en el servicio son hombres**, concretamente el 54% frente al 46% de mujeres.



Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

Si analizamos la evolución de las atenciones a población inmigrante con perspectiva de género se puede señalar como, a pesar de que en 2017 la población atendida inmigrante

es mayoritariamente masculina, los datos muestran una tendencia hacia una mayor igualdad, tal y como se puede observar en el siguiente gráfico.

**CUADRO 15.- EVOLUCIÓN DE LAS ATENCIONES POR SEXO.**

GÉNERO/AÑO SOBRE ATENCIONES	2013		2014		2015		2016		2017	
	<b>TOTAL</b>	289	100,00%	326	100,00%	301	100,00%	311	100,00%	274
<b>HOMBRES TOTAL</b>	128	44,29%	164	50,31%	155	51,50%	171	54,98%	132	48,18%
<b>MUJERES TOTAL</b>	161	55,71%	162	49,69%	146	48,50%	139	44,69%	142	51,82%
<b>TOTAL INMIGRANTES</b>	38	100,00%	40	100,00%	40	100,00%	41	100,00%	56	100,00%
<b>HOMBRES INMIGRANTES</b>	16	42,11%	27	67,50%	24	60,00%	27	65,85%	30	53,57%
<b>MUJERES INMIGRANTES</b>	22	57,89%	13	32,50%	16	40,00%	14	34,15%	26	46,43%

Centrando el análisis de género en lo referente a los negocios puestos en marcha (registrados en 2017 en Consorcio Eder) por población inmigrante, destaca el hecho de que en el 54% de los casos son hombres los responsables. Si profundizamos en el origen de las personas inmigrantes que han puesto en marcha un negocio en 2017, destaca el hecho de que **las personas magrebís que lo han llevado adelante han sido mayoritariamente hombres (85% concretamente)**. En el resto de población inmigrante, sin embargo, el 60% de las personas que han puesto en marcha un negocio son mujeres.

En cuanto a la edad, **la media que muestra la población atendida en el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder es de 39 años**, dato que concuerda con el extraído de la encuesta realizada a negocios regentados por población inmigrante. **La edad de las personas que, finalmente, ponen en marcha un negocio también registra una media similar (40, un año por encima)**.

En lo referente al origen de la población inmigrante atendida en 2017, hay que señalar **que el 46% de las personas atendidas fueron árabes** (en su mayoría marroquí), mientras que el 54% pertenece a otros países, fundamentalmente latinos y de Europa del Este. En este punto se analiza tomando como categorías conjuntas a la población árabe (de origen magrebí) y a la población no árabe, por el hecho de que la problemática que muestran y sus características son totalmente diferentes. Es importante señalar que, tanto en las entrevistas en profundidad realizadas como en los dos grupos de discusión, se evidencian grandes diferencias entre la población magrebí (fundamentalmente marroquí) y el resto de países. Tal y como señalaban varias de las personas que atienden a población inmigrante, **las necesidades, a todos los niveles, de este tipo de población (la marroquí) son mucho mayores y distan bastante de las que demanda la población española o la población inmigrante de otros orígenes**.

Además de la edad, el sexo y el origen, es de gran importancia analizar el nivel formativo de las personas atendidas en el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder. La formación es uno de los puntos clave que influye en el emprendimiento, necesidad de asesoramiento, tipología de negocio, etc.

En el año 2017, la mayoría de las personas inmigrantes que fueron atendidas en el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder tenían estudios secundarios (55%). Las personas con estudios universitarios representan el 23% del total de personas inmigrantes, mientras que el 20% tienen solamente estudios primarios (20%).

GRÁFICO 9.- FORMACIÓN DE LAS PERSONAS INMIGRANTES ATENDIDAS (2017)

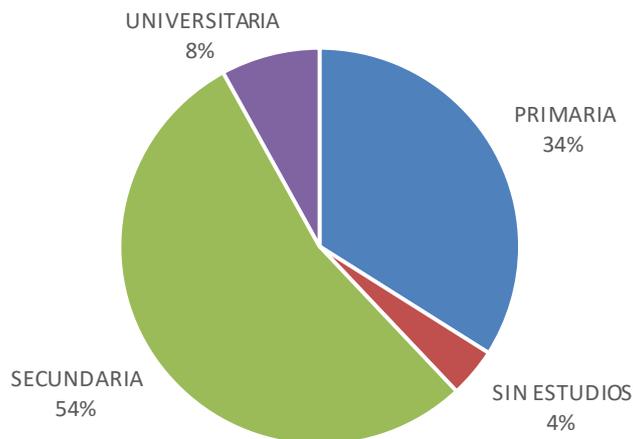


Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

Teniendo en cuenta que la mayoría de personas entrevistadas apuntaba la baja cualificación de la población inmigrante de origen árabe, se ha realizado un análisis específico de esta población atendida a nivel de formación.

De esta forma se evidencian bastantes diferencias con el total de personas atendidas inmigrantes. Las personas de origen árabe atendidas con estudios secundarios representan un porcentaje similar al del total de inmigrantes atendidos (54% y 55% respectivamente). La diferencia fundamental se da en que entre la población atendida de origen árabe hay un porcentaje bastante mayor de personas con estudios primarios (34% frente al 20% del total de inmigrantes) y un porcentaje sensiblemente menor de personas con estudios universitarios (8% frente al 23% de las personas inmigrantes atendidas en total).

GRÁFICO 10.- FORMACIÓN DE LAS PERSONAS ATENDIDAS DE ORIGE ÁRABE (2017)



Fuente: Servicio de emprendimiento de Consorcio EDER. Elaboración propia

En este punto es importante contrastar los datos extraídos de la información del servicio de emprendimiento de Consorcio Eder con las principales conclusiones de las entrevistas en profundidad. **La mayor parte de las personas entrevistadas señalaba que la población inmigrante de origen árabe (fundamentalmente marroquí) tiene un nivel de formación muy bajo, siendo, incluso, importante el nivel de personas analfabetas.** Se justificaba dicha afirmación por el hecho de que la mayoría de personas marroquíes que vinieron provenían de zonas muy rurales donde los niveles de formación son muy bajos o casi inexistentes. Si contrastamos esa información con los datos objetivos mostrados se puede llegar a la conclusión de que la población emprendedora de origen árabe tiene un mayor nivel de cualificación que la mayoría de su propia población, algo lógico, ya que parece que iniciar un negocio puede estar reservado a personas que tengan cierto tipo de cualificación.

## PERFIL DE LAS PERSONAS QUE REGENTAN NEGOCIOS EN LA RIBERA (encuesta)

Tal y como se ha comentado, además de la información facilitada por el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder, es interesante analizar el perfil de personas inmigrantes que regentan un negocio en la Ribera de Navarra (ámbito Eder). La utilización de esta herramienta es fundamental, ya que, sobre todo, entre la población árabe, se ha detectado a muchos negocios que no fueron asesorados desde Consorcio Eder.

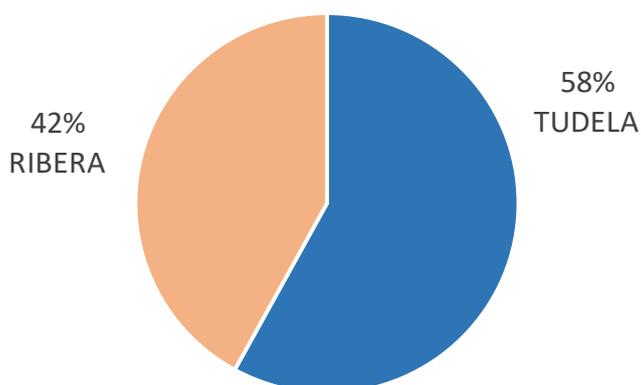
Tal y como se ha descrito en la introducción y en el apartado de metodología, para la realización de la encuesta a negocios activos de población inmigrante, se tomó, en un primer momento, como universo al número de negocios que, según el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder, estaban en funcionamiento. El inicio de los contactos con dichas personas, para notificarles la posibilidad de ser encuestados/as y la consiguiente petición de colaboración evidenció que varios de los mismos ya no estaban en funcionamiento, por lo que hubo que realizar un trabajo de campo no solo de encuestación sino de detección de negocios, ya que con el número facilitado por Consorcio no era suficiente. Como población objeto de la encuestación se ha tomado a todas las personas de origen inmigrante (nacidos en el extranjero) que tienen actualmente un negocio en la Ribera (ámbito de Consorcio Eder).

En este análisis también se incluye información extraída de las entrevistas en profundidad y de los dos grupos de discusión realizados. Esta información cualitativa complementa muy bien todos los datos de la encuesta.

### **DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL.**

En primer lugar, es importante señalar que la mayoría de las encuestas realizadas a la población de la Ribera se han realizado a negocios de Tudela. Concretamente el 58% de las encuestas se han hecho en Tudela y el resto de las mismas se han realizado en otros municipios de la Ribera. Esta distribución responde a la distribución territorial que mostraba la afiliación al régimen de autónomos en la Ribera, así como los datos de Consorcio. En el caso de la encuesta la distribución muestra un porcentaje mayor de negocios en Tudela, fruto de la mayor dificultad de encontrar negocios y realizarles la encuesta en los municipios de la Ribera.

GRÁFICO 11.-DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENCUESTAS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

CUADRO 16.- DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS POR MUNICIPIO.

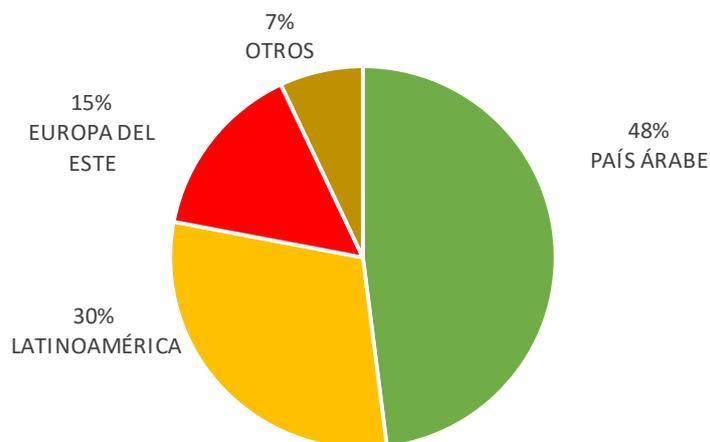
DSTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS POR MUNICIPIO	
TUDELA	42
RIBAFORADA	2
PERALTA	3
CASTEJÓN	5
FONTELLAS	2
CORELLA	3
CINTRUÉNIGO	7
MARCILLA	1
FUNES	4
FUSTIÑANA	1
CORTES	1
FALCES	1
CASCANTE	1

### ORIGEN DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS INMIGRANTES.

En primer lugar, es importante analizar el origen de las personas inmigrantes emprendedoras encuestadas, ya que, según las evidencias extraídas del proceso de entrevistas en profundidad y de los grupos de discusión, existe una gran diferencia entre los negocios de origen árabe y el resto.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, el 48% de las personas emprendedoras encuestadas es un país árabe, siendo el origen más común entre las personas encuestadas. Los procedentes de Latinoamérica representan el 30% y los de Europa del Este el 15%.

GRÁFICO12.- ORIGEN DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS ENCUESTADAS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Centrando el análisis en la población de origen árabe, es importante señalar que la gran mayoría procede de Marruecos, concretamente el 89% de las personas árabes son de dicho país. A nivel general es el país mayoritario en todo el proceso de encuestación.

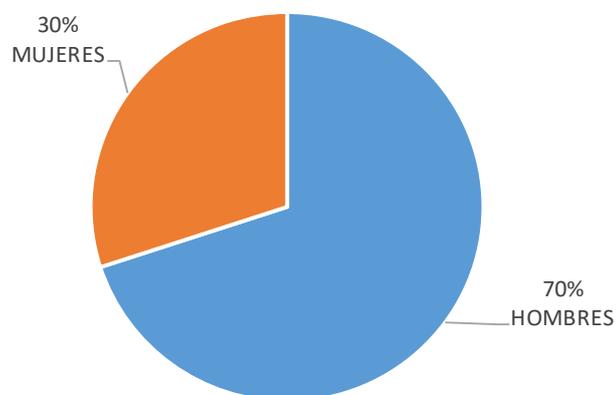
El hecho de que la mayoría de las personas encuestadas sean marroquí coincide plenamente con muchos de los datos analizados a lo largo del presente estudio. Por un lado, los demográficos, en los que la población marroquí es la mayoritaria entre la población inmigrante. También es importante destacar que tanto en las entrevistas como en los grupos de discusión se ha evidenciado, siendo destacado por la gran mayoría de las personas, el aumento de los negocios regentados por población marroquí en los últimos años. Los datos aportados por el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder también muestran como el país que, durante el último año, más atenciones ha recibido es Marruecos.

Pero más allá de los datos cuantitativos, **es importante señalar que se destaca que la población marroquí (la árabe en general) emprendedora tiene unas características muy especiales a la hora de emprender, ya que su baja cualificación, el idioma y otros aspectos socioculturales conforman un perfil emprendedor que se diferencia mucho al de otros inmigrantes más parecidos en demandas y necesidades a la población española.**

### **SEXO Y EDAD DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS.**

Si se analiza el perfil de las **personas emprendedoras encuestadas por el sexo de las mismas**, es importante destacar como la mayoría de los negocios encuestados son regentados por hombres concretamente el 70% frente al 30% de los regentados por mujeres.

GRÁFICO 13.- SEXO DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS ENCUESTADAS

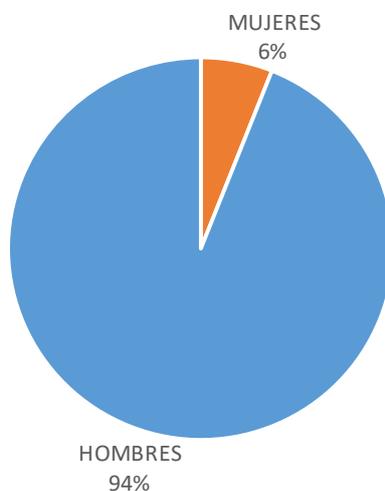


Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Es muy importante señalar que **de entre las mujeres emprendedoras encuestadas solamente un 9% tienen origen en un país árabe** (concretamente Marruecos), mientras que el resto son originarias de otros países no árabes (Europa del Este y Latinoamérica fundamentalmente). Sin embargo, si **analizamos la población masculina emprendedora que ha sido objeto de la encuesta, se observa como la mayoría son hombres cuyo origen es un país árabe** (mayoritariamente Marruecos), concretamente el 63%.

Profundizando en la población cuyo origen es un país árabe, **la mayoría de las personas cuyo negocio ha sido encuestado son hombres, concretamente el 94% de los mismos**. Esto evidencia que existe un fuerte factor cultural que hace que el emprendimiento femenino sea muy bajo.

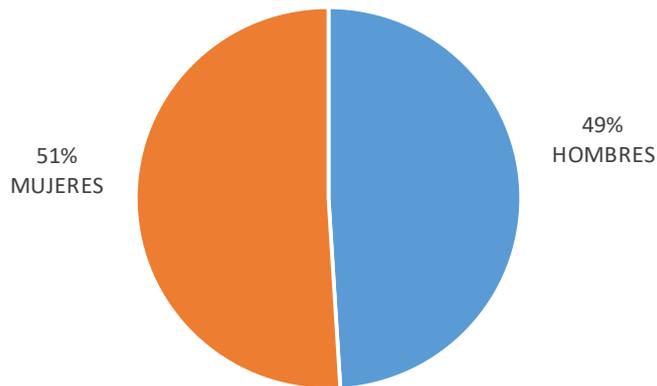
GRÁFICO 14.- SEXO DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS ENCUESTADAS (ORIGEN PAÍS ÁRABE)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Este dato contrasta con el resto de población inmigrante emprendedora, ya que la mayoría de las personas emprendedoras no árabes son mujeres, con un porcentaje muy similar al de los hombres (51% y 49% respectivamente).

GRÁFICO 15.- SEXO DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS ENCUESTADAS DE ORIGEN NO ÁRABE



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

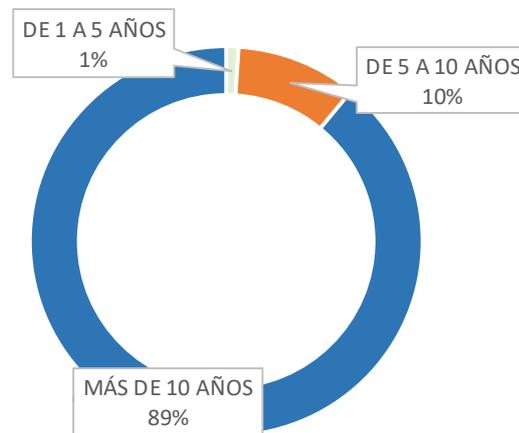
En cuanto a la edad de la población emprendedora encuestada hay que destacar que **la media de edad de toda la población encuestada es de 40 años**. La media de edad de la población encuestada se encuentra 1 año por encima de la mostrada por las personas atendidas en Consorcio Eder en 2017.

Así como existe una importante diferencia respecto al sexo de las personas emprendedoras y el origen de las mismas, **la media de edad es muy similar, rondando los 40 años, tanto entre la población de origen árabe como en el resto**.

#### **AÑOS DE RESIDENCIA.**

Otro aspecto de interés para la caracterización del emprendimiento inmigrante en la Ribera es conocer los años que llevan viviendo en España los responsables de dichos negocios. La gran mayoría de las personas responsables de los negocios encuestados manifiesta llevar residiendo en España más de 10 años, hecho que da una idea del tipo de población inmigrante emprendedora. Se deduce, por tanto, que la población inmigrante emprende cuando lleva bastante tiempo viviendo en España y conoce el país.

GRÁFICO 13.- AÑOS RESIDIENDO EN ESPAÑA DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS INMIGRANTES ENCUESTADAS



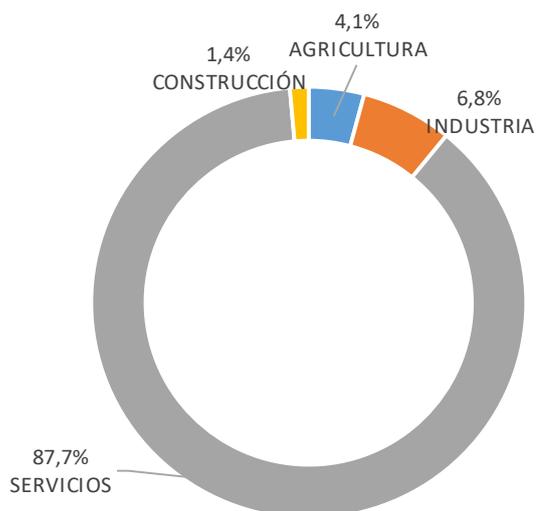
**Fuente:** Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

En los años residiendo en España de la población emprendedora inmigrante no se aprecian diferencias significativas entre la población inmigrante árabe y no árabe.

## SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS NEGOCIOS DE LA POBLACIÓN EMPRENDEDORA INMIGRANTE

La gran mayoría de las personas emprendedoras inmigrantes encuestadas tienen un **negocio perteneciente al sector servicios (87,7%)**. Muy por debajo, están aquellas que se dedican a actividad del sector industrial (6,8%), agricultura (4,1%) y construcción (1,4%)

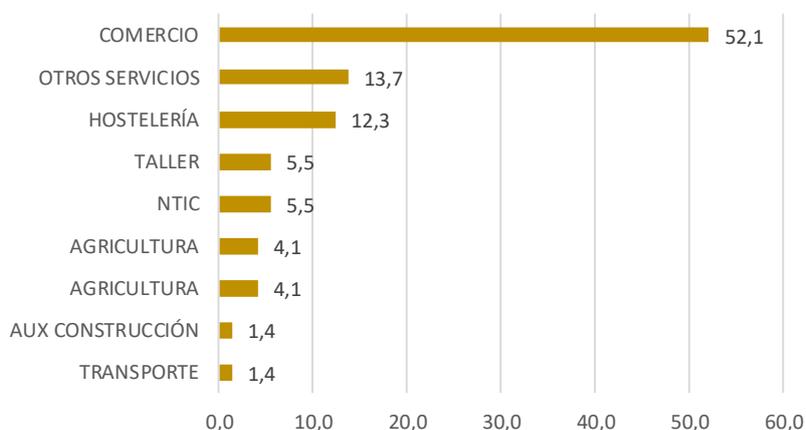
GRÁFICO 14.-SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

En cuanto a los subsectores, **la mayoría de los negocios encuestados son comercios, concretamente el 52% de los mismos**. Otros servicios y la hostelería son los subsectores con mayor porcentaje de negocios (13,7% y 12,3% respectivamente), después de los comercios.

GRÁFICO 15.- SUBSECTORES DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS (%)



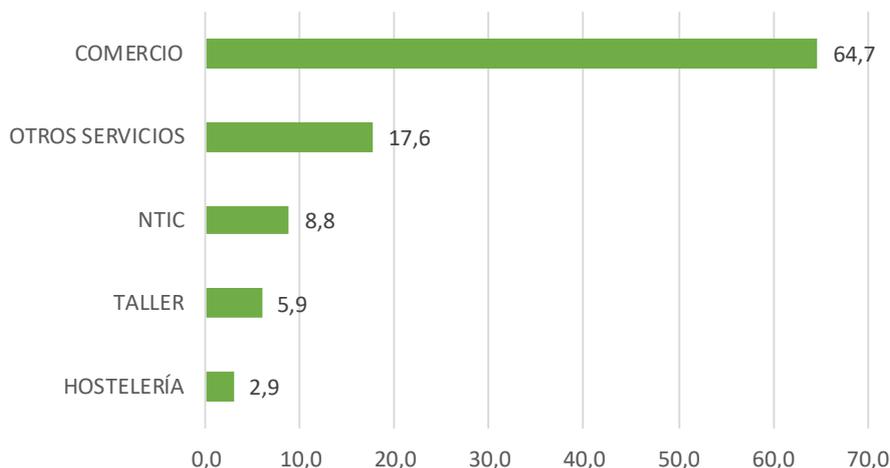
Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Es importante señalar, tal y como se ha evidenciado en muchas de las entrevistas y los grupos de discusión, que el **emprendimiento de la población inmigrante de la Ribera es un emprendimiento muy básico**, es decir, se apuesta por negocios que no suelen requerir una formación o cualificación muy elevada. Esto concuerda con los sectores de actividad mostrados, ya que, por ejemplo, el comercio no es un sector que, a priori, se vincule a la necesidad de tener cualificación o formación. Ocurre algo similar con la hostelería y con otro tipo de servicios (otros servicios). Es decir, **la tipología del emprendimiento concuerda con un nivel de formación no muy elevado, característica del colectivo inmigrante, fundamentalmente el procedente de países árabes.**

Uno de los datos más relevantes extraídos de las entrevistas apunta a la **baja formación de la población árabe, en general**. Varias de las personas entrevistadas comentaban el hecho de que su procedencia, mayoritariamente rural y su formación básica o nula son dos de las características más importantes, a nivel de población general, y a nivel de emprendimiento en particular.

Profundizando en la población árabe, que como ya se ha comentado previamente es en su gran mayoría originaria de Marruecos, es importante destacar como todavía es mayor el porcentaje de negocios que son comercios (fruterías y carnicerías) u otros servicios (fundamentalmente peluquerías). También destaca la poca presencia de negocios vinculados al subsector de la hostelería.

GRÁFICO 16.- SUBSECTORES DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS DE ORIGEN ÁRABE (%)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

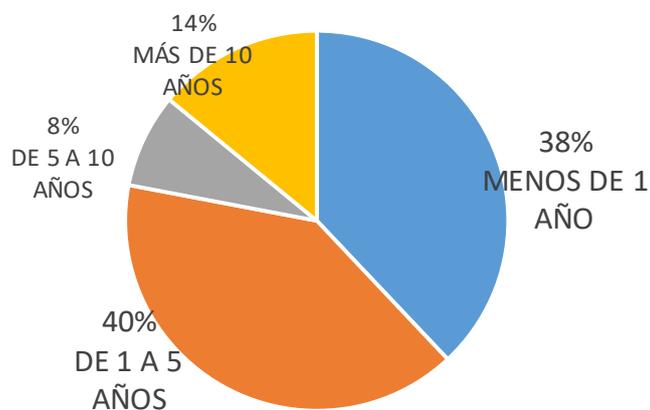
**En la población árabe la mayoría de los comercios están relacionados con la alimentación, mayoritariamente fruterías y carnicerías o locales en los que se ofrece una gran variedad de productos.** Se asemejan bastante al concepto de bazar. Tal y como se señala en una gran parte de las entrevistas, **el comercio marroquí se está adaptando poco a poco a las condiciones de España.**

## AÑOS DE ACTIVIDAD DEL NEGOCIO Y PUESTOS DE TRABAJO GENERADOS

A la hora de caracterizar al emprendimiento es muy importante conocer la durabilidad de los negocios y el impacto de los mismos a nivel de generación de puestos de trabajo.

Tal y como se señalaba en las entrevistas en profundidad, el primer año es el más complicado en el emprendimiento y muchos negocios no pasan de este tiempo, sobre todo entre la población inmigrante, ya que las dificultades económicas suelen ser mayores.

GRÁFICO 16.- AÑOS DE ACTIVIDAD DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

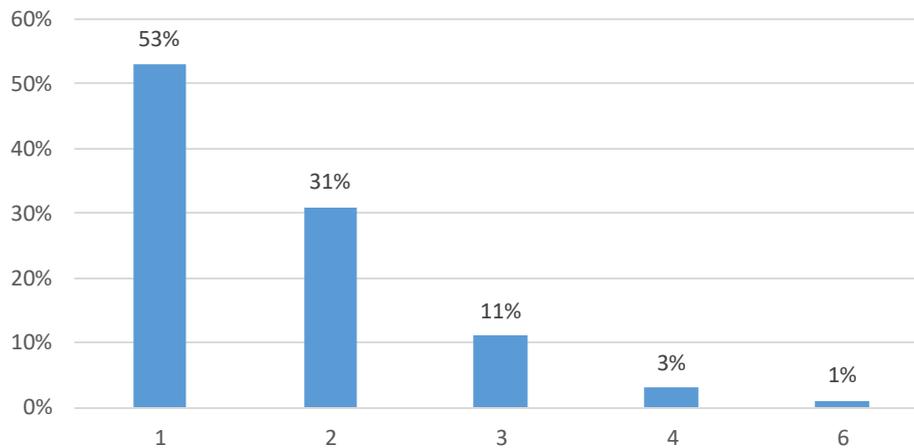
Tal y como se aprecia en el gráfico, **un 40% de los negocios lleva funcionando entre 1 y 5 años**. En segundo lugar, están, con un 38%, los negocios que llevan menos de un año. Es en este 38% donde hay un mayor riesgo, ya que el primer año es el de mayor inestabilidad, a priori.

Se observa como, por otro lado, hay un importante porcentaje de negocios que llevan entre 5 y 10 años (8%) y más de 10 años (14%), por lo que pueden calificarse como negocios consolidados.

Es importante señalar que en relación al tiempo de actividad de los negocios no existen diferencias entre la población inmigrante emprendedora.

En cuanto al número de puestos generados, **la mayoría de los negocios de emprendedores inmigrantes solamente empleo un puesto de trabajo**, que normalmente suele ser el/la propio/a emprendedor/a.

GRÁFICO 17.- NÚMERO DE TRABAJADORES DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

**La media de empleos por negocio es de 1,7.** Estos datos nos ofrecen una visión, junto con el sector de actividad, del tipo de emprendimiento mayoritario que se está dando entre la población inmigrante.

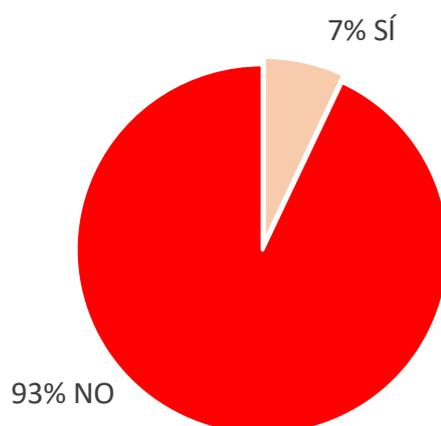
En lo relativo al número de puestos de trabajo por negocio no existen grandes diferencias entre la población emprendedora de origen árabe y el resto de población inmigrante emprendedora.

## GRADO DE ASOCIACIONISMO DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

Un aspecto importante de análisis para estudiar el grado de madurez del emprendimiento inmigrante en la Ribera es el **grado de asociacionismo del mismo**. En la actualidad la colaboración y la asociación son dos de los aspectos que más se están reforzando en el mundo del emprendimiento.

En este caso, **la gran mayoría de los negocios encuestados, concretamente el 93%, manifiesta no pertenecer a algún tipo de asociación empresarial, red, etc.**

GRÁFICO 18.- PERTENENCIA A ASOCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Si analizamos a los negocios por el país de origen de los emprendedores que los regentan se pueden apreciar diferencias importantes. Aunque en general es mayoritario el hecho de no pertenecer a alguna asociación empresarial, entre los emprendedores árabes es todavía mayor, ya que el 98% así lo manifiesta. Entre el resto de emprendedores inmigrantes el nivel de asociacionismo es mayor, ya que un 11% manifiesta pertenecer a alguna asociación.

GRÁFICO 19.-PERTENENCIA A ASOCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS (EMPRENEDORES ÁRABES)

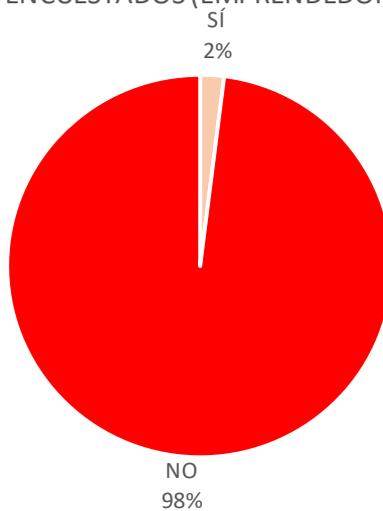
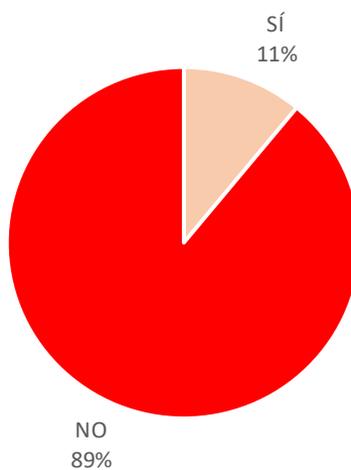


GRÁFICO 20.-PERTENENCIA A ASOCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS (EMPRENEDORES NO ÁRABES)

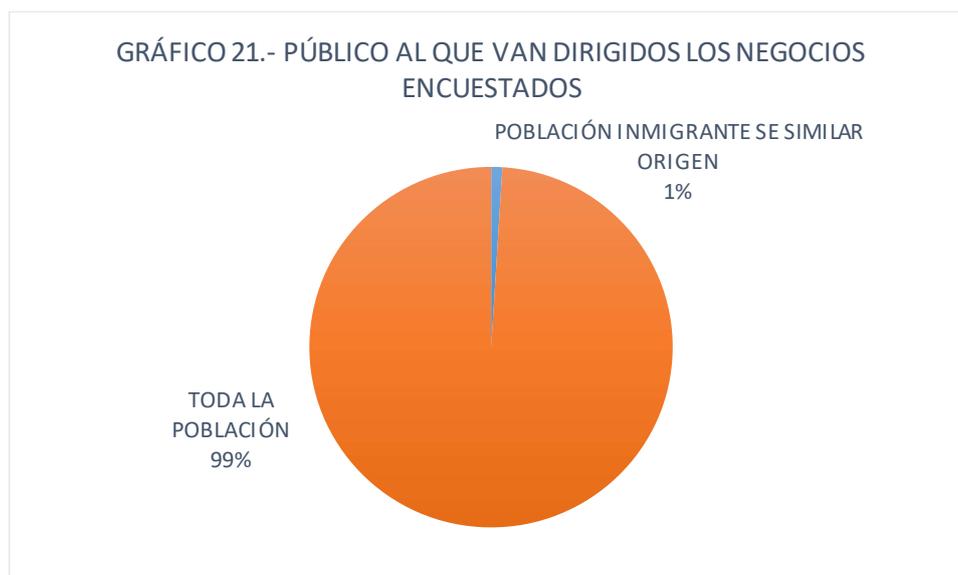


Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

## PÚBLICO DESTINATARIO DEL NEGOCIO

Uno de los puntos elementales de cualquier proyecto de emprendimiento es conocer el público al que va dirigido el negocio y establecer acciones para su atracción y fidelización. En el caso de la población inmigrante emprendedora este hecho es muy relevante, puesto que, tal y como se señala por una gran parte de las personas entrevistadas, los aspectos culturales y otro tipo de factores hacen que **en gran parte de los negocios no tengan la misma respuesta entre la población inmigrante que entre la autóctona**. Se señala, además, que en el caso de **los comercios es importante que adapten la imagen y la estética para poder ser más atractivos**. Se señala que progresivamente la población española está empezando a ser cliente del comercio inmigrante, pero lentamente. Estas limitaciones se refieren fundamentalmente a los comercios y servicios de población de origen árabe, que es la que mayoritariamente está emprendiendo comercios.

Si analizamos los datos extraídos de las encuestas a negocios emprendedores se manifiesta el hecho de que **la gran mayoría de las personas emprendedoras inmigrantes tienen como público objetivo de su negocio a toda la población, sin distinción de origen**.



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

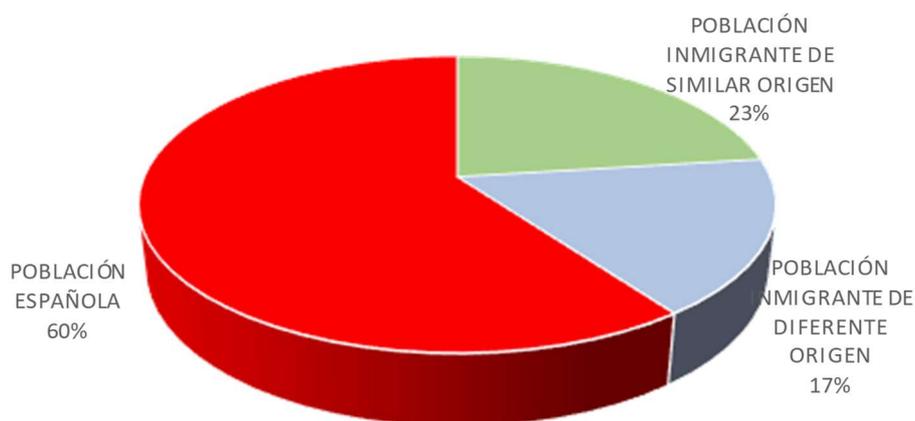
Este hecho rompe, de alguna manera, con la opinión generalizada en las entrevistas (excluyendo a las personas emprendedoras entrevistadas) de que muchos de los negocios de personas inmigrantes están dirigidos a la población similar (inmigrante de origen). No obstante, sí que es cierto que algunos de los negocios ofrecen productos y/o servicios muy vinculados a la situación de la población inmigrante, hecho que quizás limita el negocio a un público más amplio. Este es un aspecto importante a analizar con mayor profundidad en el futuro servicio de emprendimiento inmigrante.

Estos datos de la encuesta coinciden plenamente con la opinión generalizada extraída de las entrevistas a personas inmigrantes emprendedoras y con las opiniones de los dos

grupos de discusión realizados. Tanto en las entrevistas como en los grupos se destacó el hecho de que **más allá de querer que al negocio vaya todo tipo de público, también es necesario establecer una serie de acciones de mejora (estética, orden, limpieza, estrategia de stock, etc)**, fundamentalmente entre el emprendimiento de origen árabe, que permitan un mayor calado de estos en toda la población.

Para profundizar más en un tema tan relevante se analiza, según los datos de la encuesta, **la distribución de la clientela de los negocios según origen**. Estos datos sí dan una verdadera idea del tipo de público que es cliente de los negocios encuestados.

GRÁFICO 22.- DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN ORIGEN



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Como se muestra en el gráfico anterior, **el público que en mayor medida acude a los negocios de emprendedores inmigrantes es la población española (60% de media)**, seguida de la población inmigrante de similar origen (23%) y la de diferente origen (17%). Estos datos **rompen con la opinión expresada en las entrevistas de que os negocios de población inmigrante se nutren fundamentalmente de clientela de población inmigrante de similar origen**.

En este punto, resulta de gran interés distinguir entre los negocios de emprendedores de origen árabe y el resto, ya que en una gran parte de las entrevistas en profundidad se opinaba que los negocios árabes son, de alguna manera, más endógenos que el resto de negocios de inmigrantes, hecho que puede traducir en el tipo de clientela que tienen.

GRÁFICO 23.-DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN ORIGEN  
(NEGOCIOS DE EMPRENDEDORES ÁRABES)

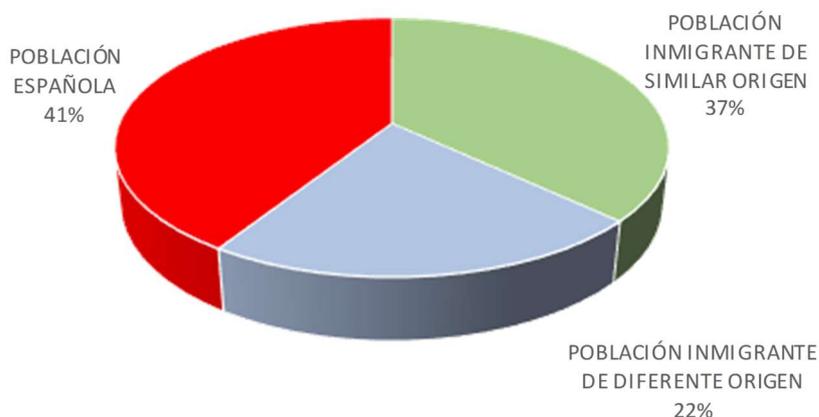
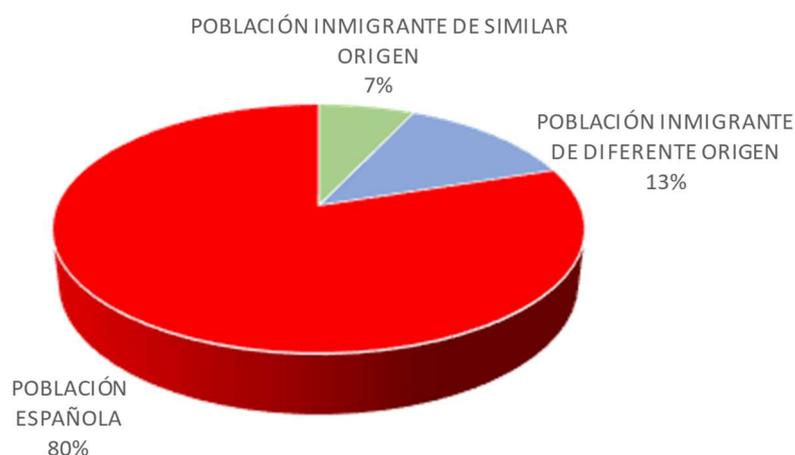


GRÁFICO 24.- DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN ORIGEN  
(NEGOCIOS DE EMPRENDEDORES NO ÁRABES)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Tal y como se observa en los gráficos anteriores hay una gran diferencia en la distribución de los clientes entre los negocios de personas emprendedoras de origen árabe y las de otros orígenes. **Entre los negocios no árabes la distribución de la clientela muestra como son negocios a los que va una gran mayoría de población española,** siendo, incluso mayoritaria la población inmigrante de diferente origen que la de similar origen que acude (13% y 7% respectivamente).

En los negocios regentados por personas inmigrantes de origen árabe (marroquíes mayoritariamente), **la población mayoritaria que acude a los mismos también es la española (41%) pero en un porcentaje mucho menor que en los negocios no árabes.** La distribución de la clientela muestra como la población de similar origen es parecida en porcentaje a la población española, siendo menor la población inmigrante de diferente origen.

Por lo tanto, y en primer lugar hay que destacar como, contrastando los datos con las opiniones mayoritarias de las entrevistas, **la población española es el cliente mayoritario de los negocios de personas inmigrantes**, si bien en el caso de los negocios no árabes lo es en mucha mayor medida que en los negocios árabes.

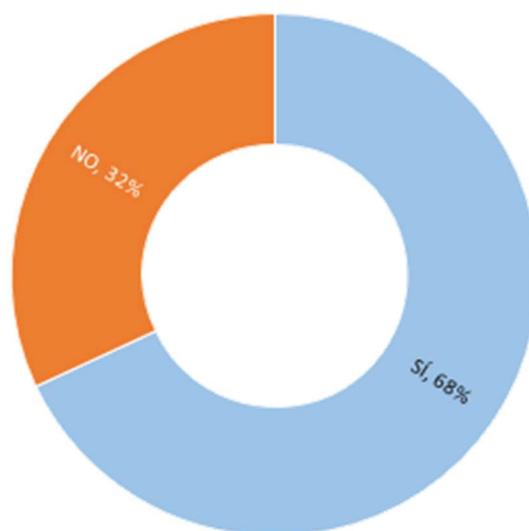
Estos datos corroboran, por otro lado, la teoría expresada en la gran mayoría de las entrevistas en profundidad de que **el emprendimiento de inmigrantes no árabes (latinos, de Europa del Este, etc.) se asemeja mucho más al emprendimiento español que el emprendimiento árabe que muestra unas características diferentes** que iremos analizando a lo largo del presente documento.

## MOTIVACIÓN Y EXPERIENCIA PREVIA

Es importante conocer las circunstancias en que la población emprendedora de origen inmigrante ha decidido emprender el negocio, ya que se pueden encontrar aspectos relevantes para establecer acciones en un futuro servicio de emprendimiento dirigido a la población inmigrante.

En este contexto y en primer lugar, resulta de relevancia conocer si las personas emprendedoras encuestadas tenían experiencia en el sector de actividad antes de montar el negocio. Como se aprecia en el posterior gráfico, **la mayor parte de las personas emprendedoras sí tenían experiencia (68%)** previa en el sector de actividad, hecho que, a priori, le da más solvencia al propio negocio. Sin embargo, **también hay una parte importante (32%) que decidió emprender un negocio sin tener experiencia previa en la actividad.**

GRÁFICO 25.- EXPERIENCIA PREVIA EN EL TIPO DE ACTIVIDAD



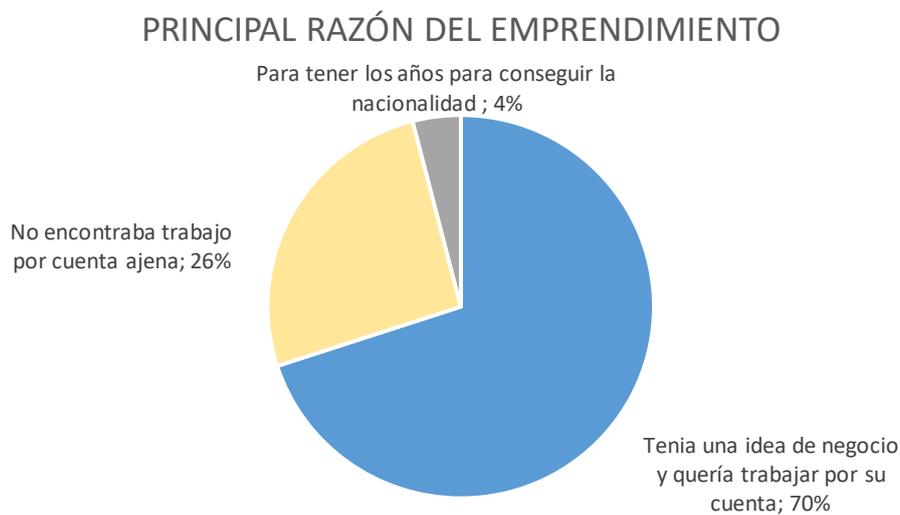
Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Otro de los aspectos relevantes de analizar es el principal motivo o razón que llevó a las personas emprendedoras inmigrante a emprender un negocio.

En este punto es muy importante señalar que **la mayoría de las personas entrevistadas destacaba que el crecimiento del emprendimiento en los últimos años se ha dado fundamentalmente como salida a una situación de no encontrar trabajo por cuenta ajena**, casi como una solución desesperada al desempleo. Los datos de paro de la población extranjera y el descenso en el nivel de contratación de la población extranjera (sobre todo extracomunitaria) son datos que pueden mostrar las mayores dificultades de esta población y, desde el punto de vista de las personas entrevistadas (las no emprendedoras) ofrecer datos para corroborar dicha hipótesis.

Además, la opinión generalizada de las personas entrevistadas no emprendedoras, apuntaba a que es, sobre todo, la **población marroquí la que ha incrementado más el emprendimiento como solución a una situación laboral complicada.**

Si hacemos mención a la información extraída de los datos de la encuesta, se muestra **como la mayoría de las personas emprendió porque tenía una idea de negocio y quería trabajar por su cuenta**, como razón principal. Este hecho, de alguna manera, contradice la hipótesis destacada en base a las entrevistas en profundidad. Por otro lado, y en sintonía con la apreciación de que el emprendimiento inmigrante tiene como principal origen la situación de desempleo, hay que señalar que sí que hay una parte de las personas encuestadas que manifiesta que emprendió por dicho motivo.

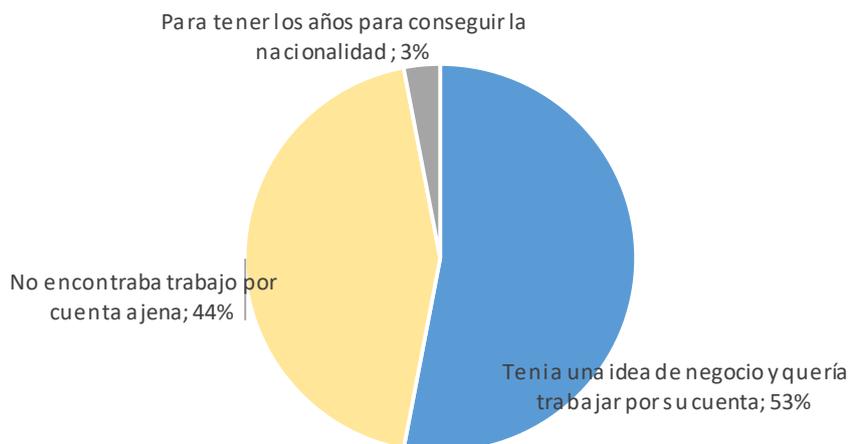


**Fuente:** Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Teniendo en cuenta la opinión de que las características del emprendimiento de la población inmigrante árabe son diferentes y, según la mayoría de las personas entrevistadas, se toma como última opción para conseguir empleo como principal razón, es necesario analizar la motivación de las personas de este origen a la hora de emprender.

De alguna manera **los datos que nos ofrece la encuesta contradice la opinión sobre el emprendimiento de inmigrantes árabes y por otro lo corrobora.** En cuanto a la contradicción, esta se da en el hecho de que el 53% de las personas emprendedoras inmigrantes encuestadas manifiesta que su principal razón de emprendimiento fue que tenía una idea y quería llevarla a cabo y trabajar por su cuenta. Sin embargo, y **en un porcentaje mucho mayor que el resto de población inmigrante emprendedora, el 44% la población árabe dice que emprendió porque no encontraba trabajo por cuenta ajena.**

GRÁFICO 26.- PRINCIPAL RAZÓN DEL EMPRENDIMIENTO  
(emprendedores árabes)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

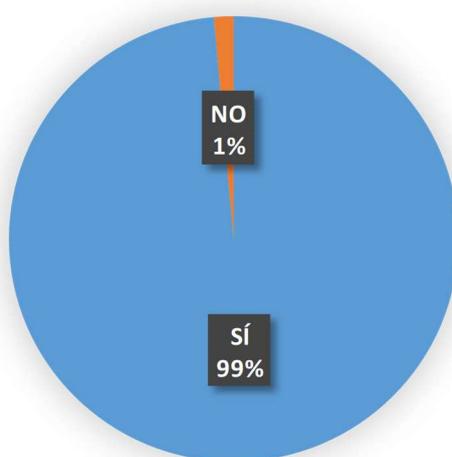
En resumen, la opinión manifestada en las entrevistas sobre el hecho de que la evolución de negocios inmigrantes de personas de origen árabe se toma como última opción de empleo tiene una gran parte de verdad aunque, sin embargo, también hay que tener en cuenta que el llevar a cabo una idea de negocio como manera de ganarse la vida es la opción mayoritaria entre los emprendedores de origen árabe.

## ASESORAMIENTO Y AYUDAS AL EMPRENDIMIENTO

Teniendo en cuenta que el objeto de trabajo es analizar la situación del emprendimiento inmigrante en la Ribera de Navarra para establecer las bases de un posible servicio de emprendimiento específico, es totalmente relevante conocer si la población que ya ha emprendido se asesoró y dónde lo hizo.

En primer lugar, es muy importante señalar que **la práctica totalidad de la población emprendedora encuestada manifiesta que recibió algún tipo de asesoramiento antes de iniciar su proyecto de emprendimiento.**

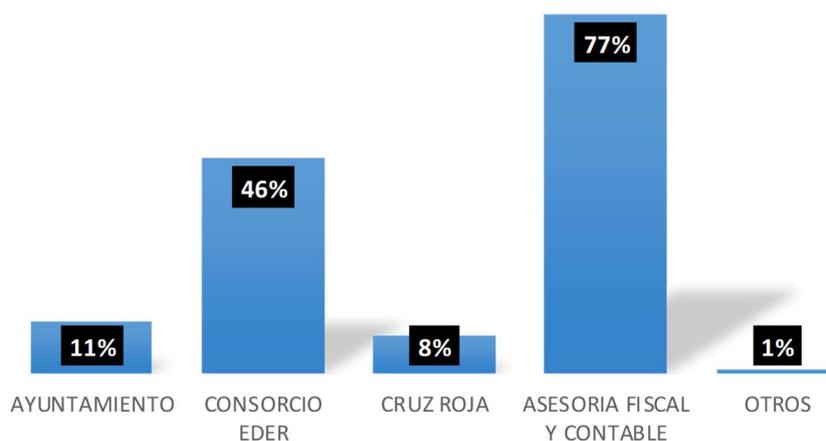
GRÁFICO 27.- EMPRENDEDORES QUE RECIBIERON ASESORAMIENTO PREVIO



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Profundizando en lo relativo al asesoramiento previo, es importante conocer dónde recibieron asesoramiento las personas que manifestaron haberlo tenido.

GRÁFICO 28.- LUGAR DONDE SE RECIBIÓ ASESORAMIENTO



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Como se muestra en el gráfico anterior, la **gran mayoría de las personas que montaron un negocio recibieron asesoramiento por parte de una asesoría contable y fiscal (77%)**. Este hecho resulta de gran interés para el presente estudio, ya que muestra una de las mayores necesidades de la población emprendedora inmigrante es la información a nivel económico, contable, impuestos, etc.

En segundo lugar, es importante señalar que **un 44% de las personas emprendedoras encuestadas recibió asesoramiento por parte de Consorcio Eder**, hecho que da una idea de la importancia de este servicio para el emprendimiento de la zona.

Teniendo en cuenta que se pretende crear un servicio específico de emprendimiento dirigido a población inmigrante, resulta de gran importancia analizar la población inmigrante y el lugar donde se ha asesorado por tipología de inmigrantes.

GRÁFICO 28.- LUGAR DÓNDE RECIBIÓ ASESORAMIENTO  
(Emprendedores árabes)

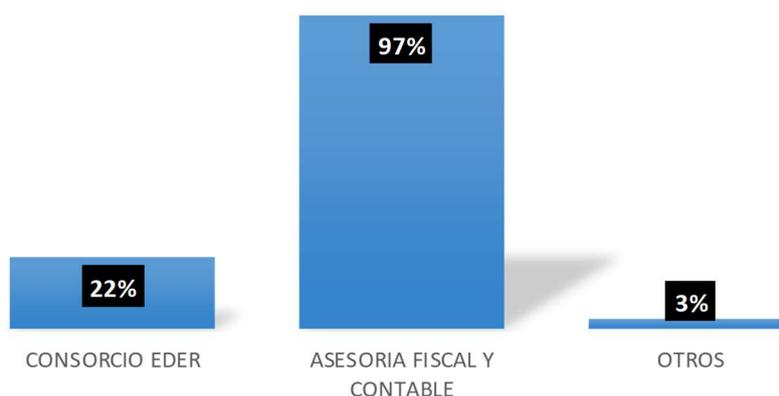
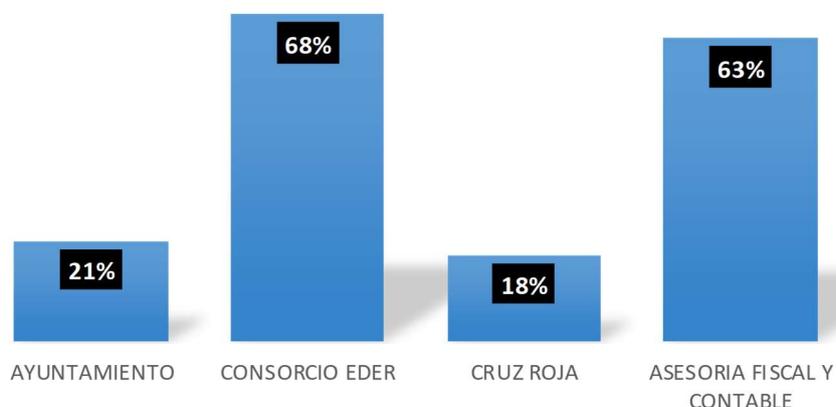


GRÁFICO 29.- LUGAR DÓNDE RECIBIÓ ASESORAMIENTO  
(Emprendedores no árabes)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

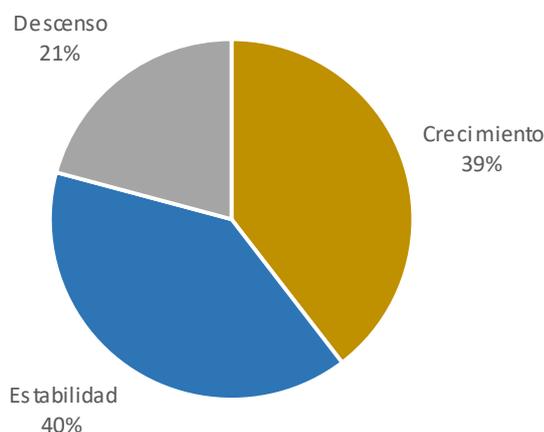
Observando los gráficos anteriores se pueden apreciar grandes diferencias entre la población inmigrante de origen árabe y el resto de población emprendedora inmigrante en lo relativo al asesoramiento recibido. Centrando el análisis **en las personas emprendedoras de origen árabe se muestra como la práctica totalidad han sido asesoradas en una asesoría fiscal y contable (97%)**. Es muy **destacable el bajo porcentaje de estas personas emprendedoras de origen árabe que acudieron al Consorcio Eder (22%)** a recibir asesoramiento.

En cuanto al resto de población inmigrante emprendedora se destaca que hay mucha más pluralidad en el lugar de asesoramiento, ya que, aunque la asesoría contable y fiscal también es utilizada por una gran parte (63%), **un porcentaje mayor acudió al Consorcio Eder (68%), siendo el servicio que más porcentaje de personas ha asesorado**. Es destacable que entre esta tipología de personas emprendedoras también se ha dado asesoramiento en Ayuntamientos y Cruz Roja.

## TENDENCIA Y DESARROLLO DEL NEGOCIO

Un aspecto muy relevante a analizar entre los negocios encuestados es la tendencia mostrada por los mismos en los últimos dos años. Este hecho puede dar pistas para analizar la sostenibilidad del emprendimiento y el verdadero alcance del mismo.

GRÁFICO 30.- TENDENCIA DE LOS NEGOCIOS EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Tal y como se muestra en el gráfico, un porcentaje muy similar de los negocios (39% y 40%) muestran crecimiento y estabilidad de los mismos en los últimos dos años. Solamente el 21% evidencian un descenso, hecho positivo que muestra cierta sostenibilidad del emprendimiento inmigrante analizado.

Si analizamos esta tendencia teniendo en cuenta la tipología de emprendimiento inmigrante se puede observar como los negocios no árabes muestran una tendencia de crecimiento mucho mayor que los negocios árabes, entre los cuales la tendencia mayor es la estabilidad.

GRÁFICO 31.- TENDENCIA DE LOS NEGOCIOS EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS (No árabes)

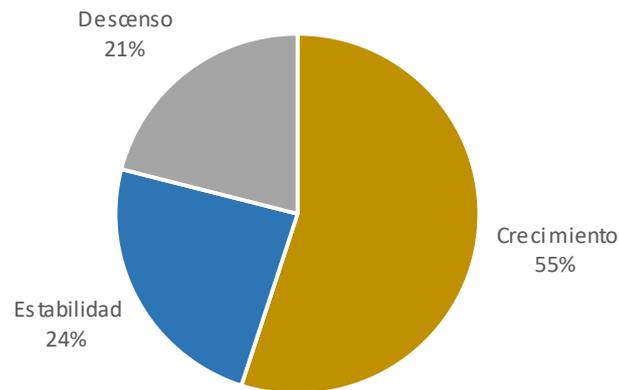
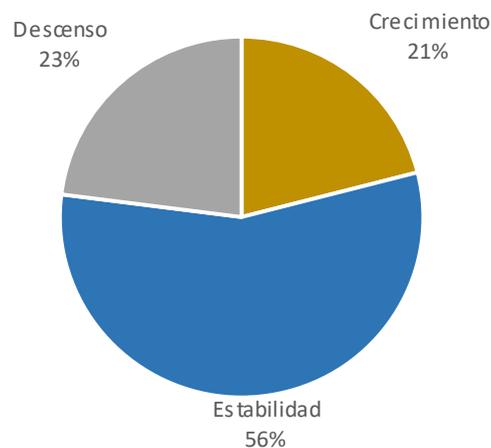
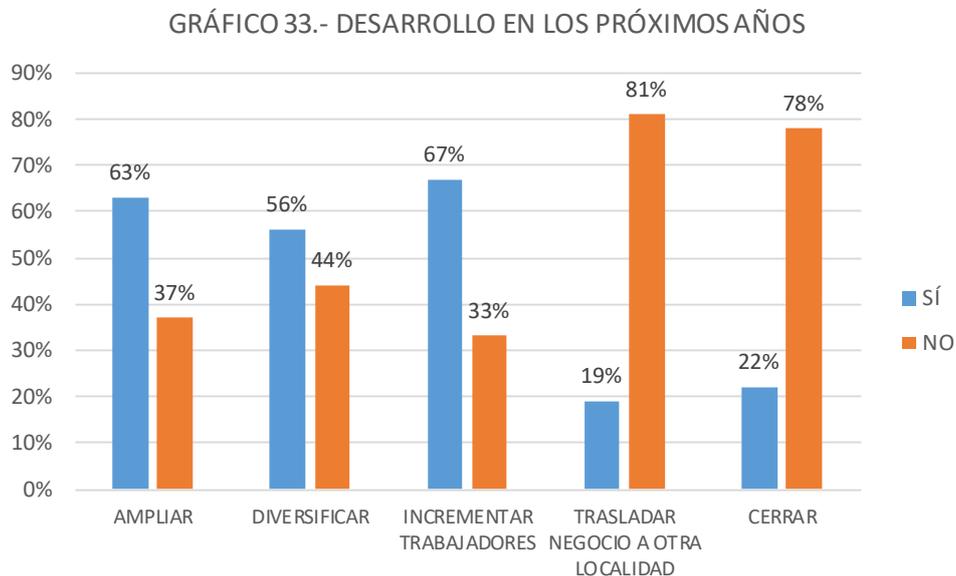


GRÁFICO 32.- TENDENCIA DE LOS NEGOCIOS EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS (árabes)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

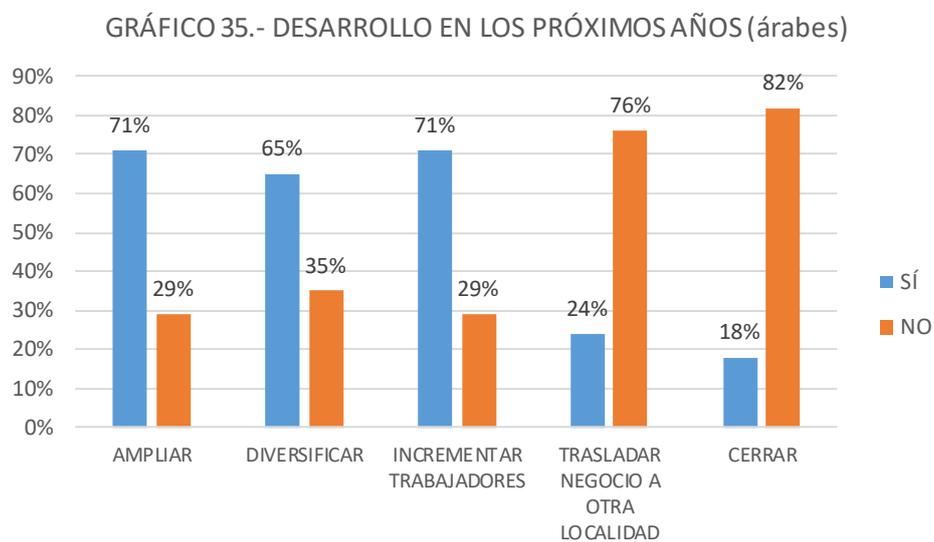
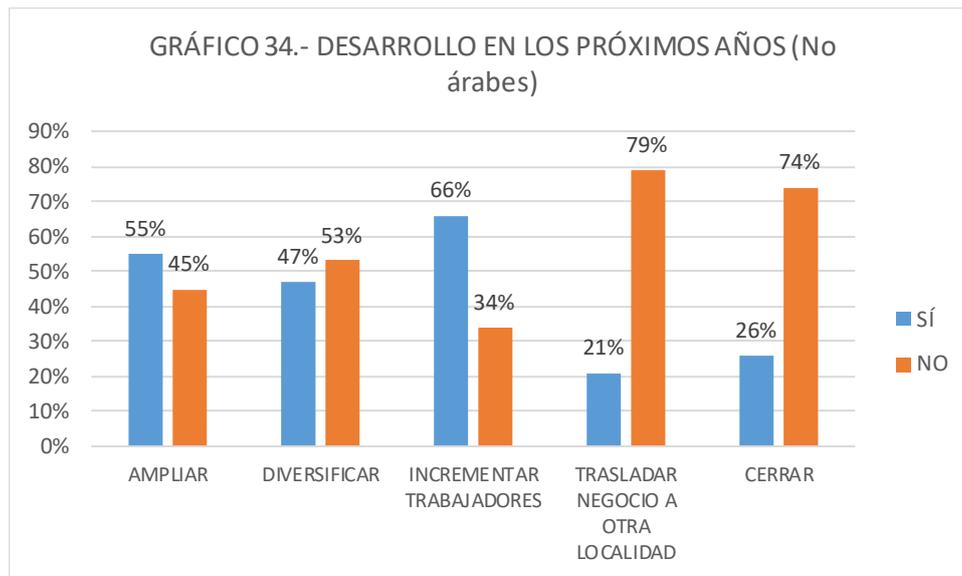
Además de la tendencia de los negocios en los últimos dos años, también es importante analizar la visión de las personas emprendedoras sobre el futuro inmediato de los negocios.



**Fuente:** Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Como se puede observar, la mayoría de las personas encuestadas opina que ampliará el negocio con nuevas inversiones (63%), diversificará la oferta de servicios/productos (56%) e incrementará trabajadores (67%). Sin embargo, una mayor parte opina que no trasladará el negocio a otro municipio (81%) y no cerrará (78%). Estas respuestas muestran una opinión bastante positiva de parte la mayoría de las personas encuestadas que regentan los negocios.

Si se realiza un análisis teniendo en cuenta la tipología de emprendimiento inmigrante (árabe, no árabe) hay que destacar que en este punto no hay grandes diferencias en la perspectiva de como será el negocio en los próximos años, aunque sí que es importante señalar que se evidencia que en la parte “positiva” del desarrollo (ampliación, diversificación, contratación trabajadores) las personas emprendedoras no árabes muestran mayor división, mientras que entre los árabes la tendencia de opinión. positiva es más clara.



**Fuente:** Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

# 5\_ PRINCIPALES DIFICULTADES Y NECESIDADES DE EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

## PRINCIPALES DIFICULTADES DETECTADAS EN LAS ENTREVISTAS Y GRUPOS DE DISCUSIÓN.

Antes de analizar los principales resultados vinculados a la detección de dificultades en el emprendimiento de la población inmigrante encuestada, es necesario señalar que una parte de este estudio se basa en herramientas cualitativas de análisis, concretamente en el proceso de entrevistas en profundidad y los dos grupos de discusión desarrollados con personas inmigrantes emprendedoras de la Ribera. Estos instrumentos de investigación permiten conseguir una información muy valiosa que, a pesar de no estar basada en datos, nos ofrece una visión muy importante de la situación del emprendimiento inmigrante en la Ribera. Es justo poner en valor la riqueza de la información cualitativa que, adquiere mayor valor cuando se complementa con otras herramientas de investigación como la encuesta a las personas emprendedoras inmigrantes de la Ribera o el análisis de fuentes secundarias y estadísticas.

En primer lugar, hay que señalar que **las dificultades del emprendimiento son comunes a cualquier persona que decida apostar por esta opción**. No obstante, la totalidad de las personas entrevistadas ha señalado que **la población extranjera o de origen extranjero tiene mayores dificultades y, por lo tanto, diferentes necesidades a la hora de abordar un proyecto**.



Fuente: Elaboración propia

Tal y como se ha ido señalando a lo largo de todo el estudio, uno de los puntos importantes a tener en cuenta en lo referente a hándicaps, es la **situación económicamente peor y con mayores dificultades que la población inmigrante tiene, sobre todo la procedente de países magrebís**. Se destaca que la mayoría toman el

emprendimiento, **sobre todo los emprendedores de origen árabe**, como una última opción para tener un empleo. En el caso de otros inmigrantes como los latinos o los de Europa del Este la situación suele ser diferente, a todos los niveles.

Un punto que se destaca en varias de las entrevistas realizadas es que en muchas ocasiones **no hay una verdadera reflexión estratégica del negocio**, si no que se “copian” otros que están funcionando, sobre todo en el caso de la población emprendedora árabe. Eso puede conllevar que se sature el mercado, como está ocurriendo en el caso de las carnicerías, peluquerías y fruterías. Este hecho ha sido destacado por varias personas emprendedoras del propio colectivo de emprendedores de origen árabe.

Un tema muy importante es **el desconocimiento de todos los trámites que hay que realizar a la hora de establecer un negocio**. Todo ese conjunto de trámites y toda la gestión financiera y de impuestos de un negocio es un hándicap enorme para parte de los emprendedores inmigrantes, fundamentalmente los de origen árabe, tal y como ha quedado evidenciado en los dos grupos de discusión celebrados. En este punto se destaca mucho el **tema cultural y todo lo relacionado con la baja formación y el origen rural** (con todo lo que conlleva) de parte de la población inmigrante magrebí. A esto se une el **idioma, que en parte de la población emprendedora sigue siendo dificultoso, sobre todo cuando se utiliza un lenguaje complejo y técnico, como suele ser habitual en todo lo relativo a trámites**, etc.

Se destaca como otra de las dificultades más importantes de la población emprendedora **todo lo relativo a temas económicos**. Por un lado, lo relativo a apoyo económico a la hora de emprender y establecer un negocio, necesidades de financiación, créditos, etc. y por otro lado en lo relativo a las exigentes condiciones que conlleva el régimen de autónomos. En este punto es destacable el hecho de la necesidad de asesoramiento a la hora de elegir opciones de tributar, ya que dependiendo del negocio cambia y existe un gran desconocimiento de este tipo de temas.

También se detecta la dificultad que supone la **carencia de tener nociones básicas de gestión de un negocio a todos los niveles**. Este tema es fundamental, ya que es una de las bases de sostenibilidad futura del negocio, ya que en muchos casos el problema no es la viabilidad del mismo, solamente, si no la propia gestión que se lleva.

Por otro lado, algunas de las personas entrevistadas destacan las dificultades a la hora de dirigir un negocio hacia la población general, aunque sea su vocación, ya que, **a nivel de marketing, publicidad, imagen, etc. existen muchas dificultades que suponen barreras de desarrollo de algunos negocios**.

## DIFICULTADES DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS.

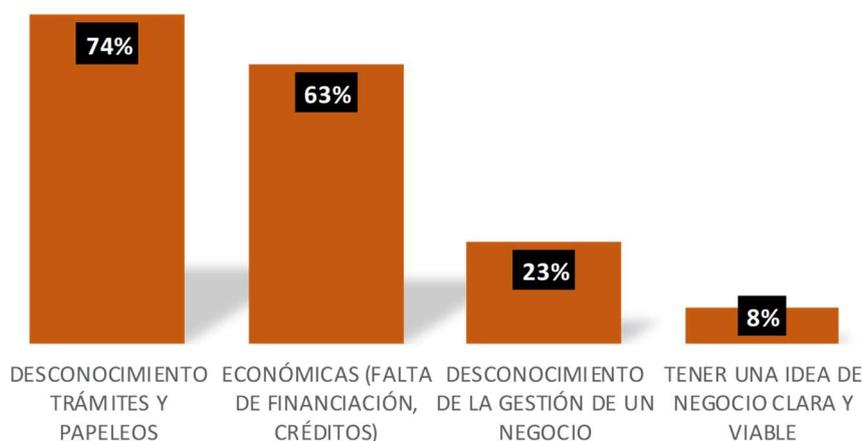
Resulta de gran interés contrastar las principales dificultades detectadas en el proceso de entrevistas y los grupos de discusión con los datos extraídos del proceso de encuestación a la población emprendedora inmigrante de la Ribera.

Este contraste puede mostrar puntos comunes que **permitan concluir el estudio con dificultades objetivadas sobre las que establecer las necesidades de la población emprendedora inmigrante y la adecuación del servicio a las mismas.**

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, la mayoría de las personas emprendedoras inmigrantes señala al **desconocimiento de trámites y papeleos como la primera dificultad a la hora de emprender (74%)**. Los aspectos económicos (falta de financiación, créditos, etc.) son otra de las dificultades señaladas por una gran parte de las personas emprendedoras (63%).

Estos datos **concuerdan totalmente con lo expresado por la gran mayoría de emprendedores participantes en las entrevistas y en los grupos de discusión.**

GRÁFICO 36.- PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EMPRENDER



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Teniendo en cuenta la hipótesis que se está manejando en el presente estudio sobre la diferenciación entre las personas emprendedoras de origen árabe (fundamentalmente marroquíes) y el resto de personas emprendedoras inmigrantes (fundamentalmente latinos y de Europa del Este), es muy importante hacer un análisis diferenciado en lo referente a las dificultades que señalan ambos grupos.

Si analizamos por separado las respuestas de las personas emprendedoras de origen árabe y las del resto podemos apreciar diferencias importantes que deben ser tenidas muy en cuenta. **Las personas emprendedoras árabes señalan en su mayoría a las dificultades económicas** como las principales a la hora de emprender, mientras que las

**personas emprendedoras no árabes manifiestan que el desconocimiento de trámites y papeleos es la mayor dificultad ante el emprendimiento.** Es importante señalar que ambas razones comparten el segundo lugar de dificultades en cada uno de los grupos analizados.

Profundizando en este análisis, es muy interesante destacar como **entre la población árabe se destaca el tema económico sobre los demás.** Este aspecto se corroborará con las opiniones extraídas de los grupos de discusión, donde el desconocimiento de los trámites se ve como una gran dificultad que se puede solventar, pero las condiciones económicas se toman como una dificultad de mayor calado.

GRÁFICO 37.- PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EMPRENDER (personas emprendedoras no árabes)



GRÁFICO 38.- PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EMPRENDER (personas emprendedoras árabes)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

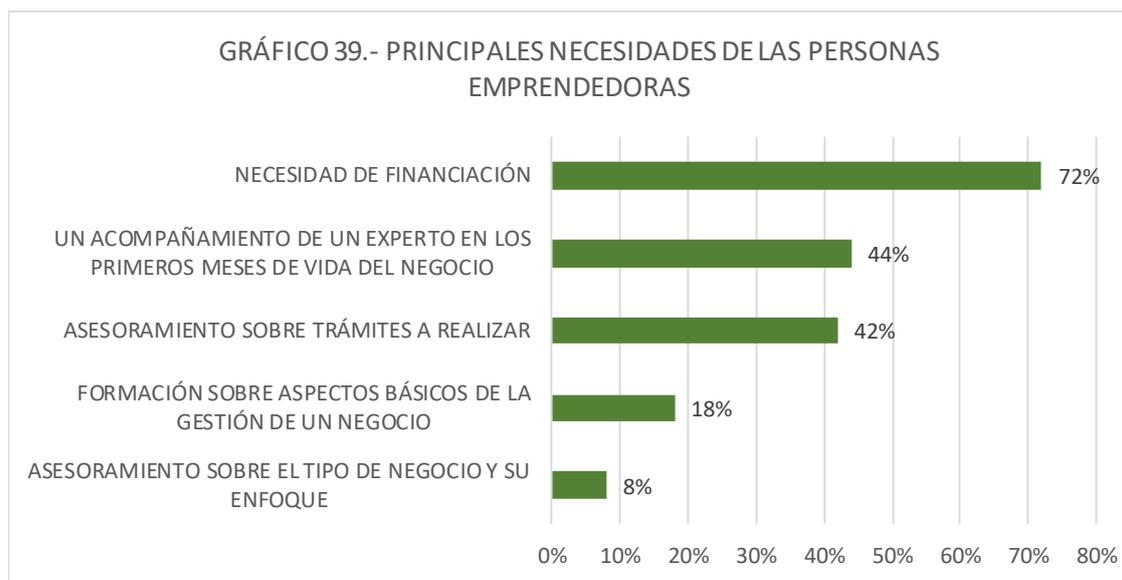
También es importante destacar como en ambos casos **el desconocimiento de la gestión de un negocio tiene una importancia menor en la visualización de las**

**dificultades a la hora de emprender**, cuando a priori es un aspecto fundamental futuro. Este hecho es de gran relevancia puesto que, aunque no sea un aspecto que a priori se vea como una dificultad grave, puede tener una gran incidencia posterior en el éxito del proyecto de emprendimiento. Quizás la **mayor incidencia directa de los temas económicos y de trámites invisibilice entre la población emprendedora la importancia que tiene el tener conocimiento o en su defecto formarse en temas de gestión del propio negocio**. Este tema adquiere una importancia capital a la hora de proyectar el futuro servicio de emprendimiento y los temas sobre los que centrar su actividad.

## PRINCIPALES NECESIDADES

Las dificultades manifestadas a lo largo del estudio tienen una traducción a nivel de necesidades, proyectando las mismas como base del futuro servicio de emprendimiento específico.

Antes de establecer un análisis estratégico de las necesidades, es necesario mostrar de manera específica aquellas que la población encuestada ha manifestado.



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Las personas emprendedoras encuestadas señalan **las necesidades de financiación como la principal necesidad que tiene una persona inmigrante a la hora de emprender**, ya que 7 de cada 10 así lo manifiestan. Con un porcentaje parecido entre sí (44% y 42%) se destaca la necesidad del acompañamiento de un experto en los primeros meses de vida del negocio y el asesoramiento sobre los trámites a realizar, como las siguientes necesidades más destacadas.

Teniendo en cuenta la diferenciación de opinión que conlleva el emprendimiento de población de origen árabe del resto, es importante analizar las necesidades de cada uno de los dos grupos de emprendedores inmigrantes.

GRÁFICO 40.-PRINCIPALES NECESIDADES DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS (personas emprendedoras árabes)

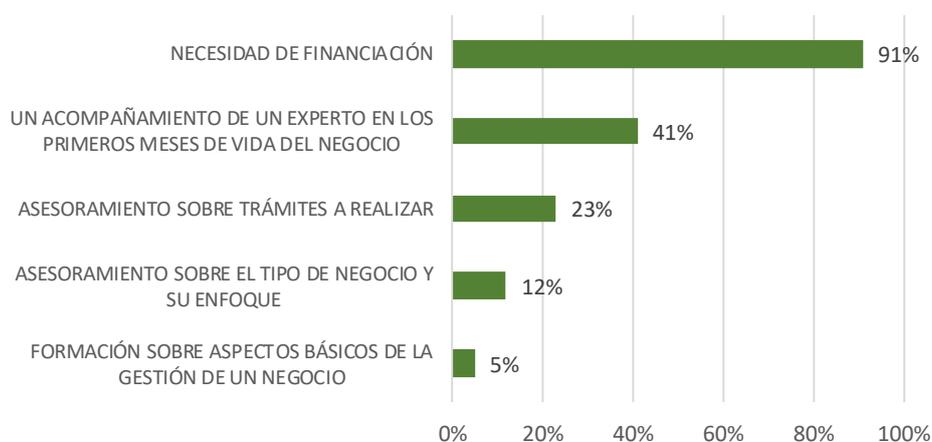
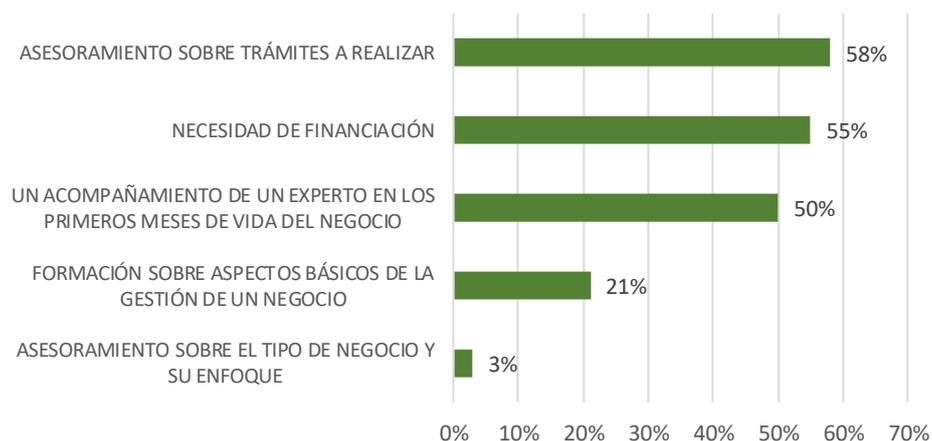


GRÁFICO 41.- PRINCIPALES NECESIDADES DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS (personas emprendedoras no árabes)



Fuente: Encuesta a negocios de personas inmigrantes, abril-mayo 2018. Elaboración propia

Tal y como se muestra en los dos gráficos anteriores, **existen diferencias importantes en lo relativo a la detección de las principales necesidades que tiene una persona inmigrante a la hora de emprender**. La más importante es que **las personas emprendedoras de origen árabe señalan la necesidad de financiación en un porcentaje mucho mayor (91%) que las personas emprendedoras no árabes**. Este aspecto está en sintonía con lo detectado en las entrevistas en profundidad sobre el hecho de que la población inmigrante de origen árabe está en una peor situación económica, algo que se puede traducir en el emprendimiento.

En las personas emprendedoras no árabes se muestra como hay bastante reparto del tipo de necesidad que se detecta, hecho que indica la variedad de opiniones y la variedad de tipología de emprendimiento. En el caso del emprendimiento de origen árabe existe una respuesta mucho más homogénea protagonizada por los temas económicos que invisibilizan al resto de necesidades.

Es bastante destacable el hecho de que **en ambos casos existe una total concordancia entre las dificultades manifestadas y las necesidades que se derivan de las mismas.**

Es importante señalar que, tanto en las personas emprendedoras de origen árabe como en el resto, y pese a no ser la principal necesidad, se señala en un porcentaje importante (41% y 50%) la **necesidad de un acompañamiento de un experto en los primeros meses de vida del negocio.**

Un aspecto muy curioso y que es importante contrastar con la información cualitativa es que **entre el emprendimiento de origen árabe el asesoramiento sobre el tipo de negocio y su enfoque no se ve como una necesidad principal** (solo el 12% lo señala). Sin embargo, en el grupo de discusión de emprendedores árabes se destacó el hecho de que **sería necesario que hubiera un asesoramiento para orientar a las personas emprendedoras hacia nichos de mayor oportunidad**, ya que se observa que últimamente se están repitiendo mucho el tipo de negocios que se abren. Se destacó, en dicha sesión, la **debilidad de este tipo de emprendimiento, en general, para tener una visión estratégica de los negocios, más allá de la mera replica.** Uno de los puntos interesantes destacado fue el hecho de que **no existe una coordinación entre este tipo de emprendedores a la hora de establecer los negocios**, contradiciendo la visión externa (basada en ciertos prejuicios) de que existe una comunidad y todo se controla desde allí.

Quizás **es necesario interpretar estos resultados y dotarlos de una visión más estratégica** que permita analizar lo que subyace en los mismos.

## VINCULACIÓN DE LAS DIFICULTADES Y NECESIDADES CON EL FUTURO SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

Tanto las dificultades mostradas en las entrevistas y grupos de discusión como en las encuestas y las posteriores necesidades detectadas evidencian que la población inmigrante de origen extranjero necesita un servicio de emprendimiento que pudiera reforzarse en base a los siguientes temas:

- **Formación básica sobre lo que supone poner en marcha un negocio y la viabilidad futura del mismo.** No se pretende que las personas emprendedoras sean expertas en trámites e impuestos, pero sí que tengan nociones sobre qué hay que hacer y qué es más viable (Pago de autónomos, etc)
- **Orientación de la viabilidad del negocio sobre la base de los existentes,** es decir, que se tenga en cuenta el desarrollo de negocios que se ha dado en la Ribera para orientar sobre la viabilidad. También es importante que se tenga **una visión estratégica de la situación socioeconómica de la zona y de los posibles nichos étnicos y como integrarlos en los sectores señalados como prioritarios en al ECEI.**
- **Formación en torno a temas de gestión de un negocio.** Se debe traspasar la visión a corto plazo y de los primeros meses para tener una noción y unas habilidades que le den más sostenibilidad al negocio.
- **Seguimiento de los negocios durante la primera etapa de vida y posibilidad de mentorización o acompañamiento.**
- Posibilidad de comunicarse en varios idiomas y de saber adaptar el lenguaje técnico a varios niveles.
- Orientación sobre financiación.

En este punto es importante señalar que el futuro servicio de emprendimiento inmigrante no puede solucionar todas las dificultades y necesidades de las personas emprendedoras inmigrantes, ya que algunas de ellas son dificultades estructurales (situación económica, falta de formación, etc). No obstante, sí que debe intentar basar su proyecto en todos estos aspectos señalados, dando solución a algunos y orientando en otros casos. Para ello, además, se podrá tomar como ejemplo algunas de las buenas prácticas destacadas de las experiencias analizadas tanto en el Estado como en Europa.

# 6\_ ANÁLISIS DE EXPERIENCIAS Y RECURSOS DE EMPRENDIMIENTO

Una vez realizada una contextualización general de la población inmigrante de la Ribera y entrando de manera más específica en el análisis del emprendimiento, es importante realizar un encuadre de recursos y experiencias de emprendimiento dirigido a población inmigrante. El objetivo de este análisis o benchmarking es el de detectar buenas prácticas que se hayan desarrollado en otros lugares y que puedan trasladarse, con su necesaria adaptación, al caso de la Ribera. Para entender esta lógica es necesario señalar que el presente estudio tiene como objetivo analizar la realidad del emprendimiento de la población inmigrante en la Ribera con el horizonte de establecer un servicio específico de emprendimiento.

Muchas de las experiencias que se concretan en las fichas que a continuación se exponen se han dado en contextos diferentes al ámbito de estudio, si bien se cree que siendo conocedores de ese hecho se puede utilizar como un recurso muy interesante para la construcción de servicio de emprendimiento específico para personas inmigrantes.

Antes de concretar las fichas de experiencias de emprendimiento en población inmigrante (servicios, programas, etc. ) se realiza un breve resumen de los recursos generales y específicos que existen en Navarra y en la Ribera concretamente para el emprendimiento de la población inmigrante.

## INICIATIVAS Y RECURSOS PARA EL EMPRENDIMIENTO EXISTENTES EN NAVARRA Y LA RIBERA PARA INMIGRANTES

### **SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER**

---

Aunque el servicio de emprendimiento de Consorcio Eder no está dirigido exclusivamente a la población inmigrante es importante destacarlo, ya que, como se ha visto a lo largo del estudio, la evolución de las atenciones a dicha población ha crecido mucho. Además, es importante destacar que es el único servicio estable que ofrece un verdadero asesoramiento en todas las etapas del emprendimiento. Es muy importante señalar, además, que el servicio se ofrece para todo el ámbito de estudio y de manera presencial en Tudela o Peralta.

El procedimiento de asesoramiento del servicio se establece en un itinerario de emprendizaje, definido como las fases que la persona emprendedora lleva a cabo desde que plantea su idea de negocio hasta que pone en marcha la empresa. Este itinerario no es cerrado, variará en función de las características de la propia persona y su idea de negocio. Así mismo, la persona emprendedora puede entrar y salir en cualquier fase del itinerario.

El itinerario puede tener, de manera general, tres fases:

- **ENTREVISTA DIAGNÓSTICA** Entrevista individual o grupal (en función de lo que se planifique en cada momento) en la que: ☐ Se informa sobre el cometido y tipo de actuaciones que realiza Consorcio EDER en general. ☐ Se informa sobre los recursos disponibles en Consorcio EDER para el apoyo en la creación de empresas. ☐ Se da información sobre temas puntuales. El/la técnico analiza el interés real de la persona por emprender.
- **ASESORAMIENTO PARA LA CREACION DE LA EMPRESA (ASESORAMIENTO EMPRENDEDOR):** El asesoramiento para la creación de la empresa es el conjunto de acciones que se realizan con el objetivo de estudiar la viabilidad de la idea de negocio y realizar las gestiones oportunas previas al inicio de la actividad.
- **ASESORAMIENTO POSTERIOR A LA CREACION DE EMPRESA (ASESORAMIENTO EMPRESARIAL):** El asesoramiento posterior son el conjunto de acciones que se realizan una vez que la empresa está puesta en marcha con el fin de mejorar algún aspecto organizativo de la misma.

Con el presente estudio se pretende establecer las bases para que pueda crearse un servicio específico de emprendimiento de población inmigrante.

## VIVES EMPRENDE

---

Vives Emprende es un programa de Acción contra el hambre dirigido a personas interesadas en desarrollar una idea de negocio. La población a la que va dirigida es población desempleada o con trabajo precario.

A través del programa Vives Emprende, Acción contra el Hambre apoya a aquellas personas que pasan por dificultades para entrar en el mercado de trabajo y se plantean el emprendimiento como una opción para acceder a él. Durante todo 2018 se van a desarrollar dos programas de emprendimiento, siendo uno de ellos específico para **personas inmigrantes**.

Las acciones que se desarrollan en este programa son fundamentalmente talleres técnicos y competenciales relacionados con aspectos generales (comunicación, trabajo en equipo, liderazgo, cómo obtener financiación, etc.).

Todas las acciones son gratuitas y abiertas (previa inscripción), van dirigidas a personas interesadas en desarrollar su idea de negocio. Personas desempleadas, o con trabajo precario.

El programa Vives Emprende se viene desarrollando en varias zonas de Navarra, contando con asesoramientos individualizados, talleres grupales, formación *on line*, y mediación y acceso a micro-créditos.

## ENTRYWAY

---

En Navarra existe un programa dirigido específicamente a la población extranjera emprendedora, propio de la Cámara de Comercio de Navarra y cofinanciado por la Unión Europea, llamado Entryway. Este programa es un plan integral gratuito que busca facilitar la creación de empresas entre los extranjeros residentes en Navarra. Va dirigido a las personas con nacionalidad de fuera de la Unión Europea que residan en Navarra y a sus hijos, aunque tengan nacionalidad española.

En su difusión denominan al proyecto como “Emprendimiento sin fronteras” y muestran su ayuda al emprendedor a través de los siguientes servicios:

- Desarrollo del plan de empresa.
- Estudios de mercado.
- Difusión del negocio.
- Gestión de la parte económica.

También ofrecen ayuda en:

- Trámites.
- Impuestos.
- Ayudas y subvenciones.
- Información sobre opciones de apoyo financiero.

Además, durante dos meses desde la puesta en marcha, se ofrece el asesoramiento de **un experto para ayuda en la dirección del negocio.**

Por último, se establecen los siguientes requisitos para participar

- Contar con una idea de negocio.
- Tener conocimientos suficientes de español.

El ámbito de actuación es en Pamplona, a fecha de hoy no se conoce que se ofrezca en Tudela y Ribera, por lo que esta zona, a pesar de tener el mayor índice de inmigración, carece de un servicio específico de emprendimiento para inmigrantes.

Así pues, con el objetivo de visualizar un futuro servicio con estas características en la zona de Tudela, en el siguiente apartado se exponen las iniciativas consideradas como buenas prácticas en el ámbito del emprendimiento para inmigrantes desde un punto de vista internacional hasta el propio local, considerando los aspectos que se podrían replicar en el supuesto de establecer un servicio similar en la Comarca de la Ribera.

## EXPERIENCIAS DE ÁMBITO ESTATAL

DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA	SERVICIO DE ASESORAMIENTO INTEGRAL PARA EL AUTOEMPLEO Y LA CREACIÓN DE MICROEMPRESAS.
ÁMBITO DE REFERENCIA	Ciudad Real
RESUMEN	<p>Servicio de asesoramiento integral para el autoempleo y la creación de microempresas que contempla, entre otras, las siguientes actuaciones: plan de empresa personalizado, consultoría sobre acceso a líneas de financiación, microcréditos y trámites jurídicos y administrativos.</p> <p>También ofrecen formación especializada para emprendedores, como los talleres de “Cultura emprendedora” y los cursos básicos de “Como poner en marcha una empresa”.</p> <p>Se calcula que participan cerca de 100 personas de manera directa y unas 300 de manera indirecta.</p> <p>El Instituto Municipal de Empleo (IMPEFE) se compromete a facilitar un aula de formación de manera gratuita para la realización de los talleres de Cultura Emprendedora y el curso de creación de Microempresas, así como dar difusión a estas actividades. Al mismo tiempo las acciones formativas son organizadas por MPDL e impartidas por la Cámara de Comercio de Ciudad Real y la Asociación de Jóvenes Empresarios de Ciudad Real.</p> <p>Gracias a este convenio, en el año 2016 se realizaron nueve planes de empresa y se crearon cinco microempresas: un locutorio, una peluquería, una empresa de marketing, un bar y una tienda de ropa online. Además, se realizó una gerencia asistida a un locutorio. La temporalización de los talleres se realizó en función de las necesidades detectadas tanto por MPDL como por el IMPEFE.</p>
ENTIDAD PROMOTORA	El Ayuntamiento de Ciudad Real y Movimiento por la Paz (MPDL)
VIGENCIA	2016 y 2017.
ASPECTOS A REPLICAR	Planes de empresa y gerencia asistida de los negocios.

DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA	PROYECTO “BEST FORM –BOOSTING ENTREPRENEURSHIP TOOLS FOR MIGRANTS” EMPRENDE MÁLAGA
ÁMBITO DE REFERENCIA	Málaga
RESUMEN	<p>Objetivo: fomentar la creación de empresas entre la población extranjera mediante herramientas formativas. Best Form se construye sobre la base del modelo de Apoyo al Negocio basado en la Comunidad (CBBS, en inglés), desarrollado en Reino Unido en el marco del proyecto SIED, Apoyo Inclusivo al desarrollo del Emprendimiento, financiado igualmente por la Comisión Europea.</p> <p>Basado en facilitar asesoramiento a través de las asociaciones dirigidas al colectivo inmigrante, por medio de la formación de los líderes étnicos locales para el desarrollo de tales tareas, y del fortalecimiento de las habilidades interpersonales, comunicativas y de apoyo a los clientes.</p> <p>La operativa del programa se fundamenta en varios factores clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Igualdad, con el fin de pueda acceder quien quiera.</li> <li>• Mejorar la competitividad, a través de la mejora del nivel formativo y de facilitar la supervivencia de los negocios y, por tanto, estimulando las pymes.</li> <li>• Presentar el autoempleo como salida opcional al desempleo.</li> <li>• Incrementar el papel del tercer sector.</li> <li>• Mejorando los lazos entre distintos agentes (corriente dominante).</li> <li>• Mejorar la cohesión social, aumentando la interacción entre las personas con diferentes orígenes.</li> </ul>
ENTIDAD PROMOTORA	Financiado por la <u>Comisión Europea</u> a través del Programa de Aprendizaje Permanente
VIGENCIA	Se desconoce
VIGENCIA	Dotación de habilidades emprendedoras, el apoyo al emprendimiento y la creación/formación de asesores reclutados de entre sus miembros que faciliten la integración y resolución de problemas sociales de las comunidades inmigrantes

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>GUÍA “SUEÑOS”. NEGOCIOS DE EMPRENDEDORES INMIGRANTES EN LA REGIÓN DE MURCIA.</b>
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Murcia
<b>RESUMEN</b>	<p>Es una guía que pretende reflejar la parte más humana y mostrar las ilusiones de personas que, llegadas a España y llevando en la mochila la experiencia acumulada en su país de origen, deciden emprender por segunda vez. A través de ésta se pretende destacar que las empresas y que los/as emprendedores/as inmigrantes nos aportan una riqueza mucho mayor que la meramente económica.</p> <p>También aporta pequeñas claves para emprender, además de exponer los diferentes sectores económicos</p>
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	Fundación Cepaim
<b>VIGENCIA</b>	Está en publicada en web, se desconoce la vigencia.
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	Guía en papel de los éxitos de los negocios, definiendo las claves y dándoles publicidad, se podría replicar cuando se ha asesorado a un negocio.

DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA	EMPREDIMIENTO COMO VÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO
ÁMBITO DE REFERENCIA	Madrid
RESUMEN	<p>Talleres que fomentan el emprendimiento entre la población joven ya que hoy en día mucha gente se plantea emprender un negocio dada la dificultad para encontrar trabajo, entre estas personas se encuentran jóvenes y no tan jóvenes que no poseen los suficientes conocimientos técnicos, comerciales, de gestión y de marketing necesarios para realizar el negocio. Este proyecto trata de otorgar a esas personas de esas herramientas.</p> <p>Dirigido a personas comunitarias, con permiso de residencia y trabajo o con nacionalidad española</p>
ENTIDAD PROMOTORA	Oficina municipal de información y orientación para la integración social de la población inmigrante. Gestiona Asociación La Rueca.
VIGENCIA	2017
ASPECTOS A REPLICAR	<p>Son interesantes algunos talleres de formación que se realizan, tales como:</p> <p>La oficina de Tetuán, con la colaboración de Cruz Roja Española, imparte el taller <b>“Emprendimiento: ¿Es viable mi Negocio?”</b></p> <p>La Oficina de Carabanchel con la colaboración de la Asociación AD Los Molinos, imparte el taller “¿Qué necesito para montar mi propio negocio?”.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Con la colaboración de la Fundación Ezequiel Moreno, imparte el taller <b>“Emprende en tu País y Desarrolla tu Propio Potencial”</b></li> <li>• Con la colaboración de la Asociación AD Los Molinos, impartirán el Taller <b>“ Cómo Formar tu Propia Empresa”</b></li> </ul>

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>AUTOEMPLEO Y EMPRENDIMIENTO DE ASOCIACIÓN MOLINO</b>
<b>AMBITO DE REFERENCIA</b>	Madrid
<b>RESUMEN</b>	<p>En la Asociación AD Los Molinos promueven el autoempleo mediante un servicio de apoyo y acompañamiento personalizado con el fin de facilitar la creación de iniciativas emprendedoras y el acceso a financiación.</p> <p>Hay programas dirigidos a toda persona interesada en emprender, a todas las personas con dificultades de integración social o laboral, dando prioridad a las personas más vulnerables:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas inmigrantes.</li> <li>• Personas con discapacidad.</li> <li>• Personas mayores de 45-50 años.</li> <li>• Mujeres en desventaja social.</li> <li>• Jóvenes en riesgo de exclusión.</li> <li>• Personas perceptoras de Rentas Mínimas de Inserción.</li> <li>• Desempleados/as de larga duración.</li> </ul> <p><b>ITINERARIOS DE AUTOEMPLEO</b></p> <p>Desde septiembre de 2017 se imparten como ciclos formativos compuestos por cinco módulos monográficos que se pueden cursar de manera independiente o todos juntos. Una vez realizados todos los módulos del Itinerario se otorga un diploma acreditativo de 10 horas. Los módulos que componen cada "Itinerario de Autoempleo" son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Módulo I. Competencias.</li> <li>• Módulo II. Plan de negocios y CANVAS.</li> <li>• Módulo III. Educación financiera.</li> <li>• Módulo IV. Financiación y Ayudas.</li> <li>• Módulo V. Autónomos y trámites.</li> </ul>
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	ASOCIACIÓN AGRUPACIÓN DE DESARROLLO LOS MOLINOS
<b>VIGENCIA</b>	Atemporal, actividad propia de la Asociación
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Información y Asesoramiento presencial y online.</li> <li>• Asesoramiento para la elaboración del Plan de empresa.</li> <li>• Búsqueda de financiación y acceso a Línea Preferente de Microcréditos.</li> <li>• Apoyo en la solicitud de capitalización del desempleo.</li> </ul>

- Asesoramiento para la obtención del permiso de trabajo por cuenta propia.
- Gestión de Altas. Punto PAE.
- Gerencia Asistida Empresas y Mentoring.
- Incubadora de Empresas.
- Formación (Habilidades empresariales, formación empresarial, itinerarios de autoempleo)

## EXPERIENCIAS DE ÁMBITO EUROPEO

DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA	PROYECTO MICRO
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Europa
<b>RESUMEN</b>	<p>M.I.C.R.O. – Ideas de inmigrantes convertidas en oportunidades reales – es un proyecto europeo para apoyar a personas inmigrantes que deseen emprender y facilitarles para ello el acceso a las microfinanzas.</p> <p>El porcentaje de empresas creadas por personas inmigrantes crece en Europa. No obstante, este colectivo se enfrenta a dificultades como la escasez de formación empresarial.</p> <p>El objetivo general de M.I.C.R.O. es crear una figura profesional capaz de apoyar a los inmigrantes en las distintas fases de la creación y gestión de un negocio. La iniciativa, en la que participan seis organizaciones, consiste en mejorar las competencias de los profesionales que trabajan atendiendo a personas inmigrantes en tres ámbitos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ayudarles a elaborar su plan de negocio.</li> <li>• Apoyarles y acompañarles en el acceso a microfinanciación.</li> <li>• Gestionar la multiculturalidad.</li> </ul> <p>En este sentido, los socios que participan en el proyecto están trabajando en la creación y experimentación de una metodología innovadora de aprendizaje online para técnicos, que tendrán la posibilidad de adquirir competencias transversales tanto en los sectores económico/financieros como en la comunicación intercultural. Cada socio del proyecto aporta su experiencia y conocimientos para crear un itinerario completo que apoye a la persona inmigrante en su proyecto empresarial. Acción contra el Hambre, debido a su experiencia en apoyar el emprendimiento de colectivos con dificultades para emprender, es la organización encargada de desarrollar la parte del itinerario dedicada al asesoramiento y acompañamiento para la elaboración del plan de negocio.</p>

	<p><b>FORMACIÓN PARA PROFESIONALES Y RECURSOS PARA INMIGRANTES</b></p> <p>M.I.C.R.O. se desarrolla de septiembre de 2015 a octubre de 2017 y como resultado del mismo se generará:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Curso e-learning, dirigido al personal que trabaja con inmigrantes, con el fin de que adquieran competencias para fomentar el emprendimiento mediante microcréditos entre las personas migrantes, incluyendo también las competencias interculturales necesarias para trabajar con este colectivo.</li> <li>• Recursos on-line para inmigrantes para comenzar un negocio con la ayuda de microcréditos, adaptados a las características y necesidades de las personas inmigrantes, considerando toda la información y recursos necesarios que puedan necesitar para convertirse en emprendedores.</li> <li>• Como fruto de este proyecto también se van a elaborar:</li> <li>• Un informe sobre buenas prácticas europeas de apoyo a emprendedores inmigrantes. Este informe se realiza en versión digital y se incluirá en la web del proyecto.</li> <li>• Y un informe sobre la metodología y los resultados del proyecto, con el fin de utilizar los resultados en futuras colaboraciones.</li> </ul>
<p><b>ENTIDAD PROMOTORA</b></p>	<p>Es un proyecto europeo cofinanciado con Programa ERASMUS.</p> <p>Los socios son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acción contra el Hambre.</li> <li>• Ente Nazionale per il Microcredito.</li> <li>• Centro Studi Formazione Orientamento.</li> <li>• Mediter - Réseau Euro-Méditerranéen pour la Coopération.</li> <li>• Nantik Lum.</li> <li>• Wisamar Bildungsgesellschaft gemeinnützige GmbH.</li> </ul>
<p><b>VIGENCIA</b></p>	<p>Finalizó en octubre 2017</p>
<p><b>ASPECTOS A REPLICAR</b></p>	<p>Al tratarse de recursos vía on line o e-learning no es fundamental como réplica dado el nivel bajo de competencia digital de la inmigración en Tudela.</p>

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>MODELO COMMUNITY-BASED BUSINESS ADVISORS, REINO UNIDO (CBBS)</b>
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Comunidades en situación de exclusión socioeconómica EUROPEAS
<b>RESUMEN</b>	<p>El modelo CBBS fue un modelo que surgió en 2001 en Londres a partir de una iniciativa piloto financiada por la Unión Europea para poner a prueba la aplicación de nuevos enfoques para la promoción de la empresa en las comunidades en situación de exclusión socioeconómica. Desde entonces una infraestructura sustancial de apoyo a las empresas se ha desarrollado y comprende asesores de negocios y organizaciones comunitarias que operan en una amplia gama de comunidades en Londres.</p> <p>El modelo CBBS reconoce la existencia de conocimiento local, el talento y las conexiones y aprovecha estos recursos para desarrollar una capacidad de apoyo a las empresas. Se ve a las comunidades como socios iguales en el desarrollo de la empresa. El modelo tiene como objetivo mejorar el capital social que existe en todas las comunidades y los canales de capital en apoyo tanto a los empresarios individuales y la comunidad en general.</p> <p>El desarrollo de las personas en asesores profesionales de negocios es esencial para el modelo; su impacto en los clientes y la comunidad en general depende de las cualidades de estos asesores de negocios basados en la comunidad. Se hace hincapié en su educación a través de un programa que incluya una formación, tutoría, peer to peer apoyo y la participación en las redes pertinentes. El establecimiento de redes y la cooperación efectiva con los proveedores de apoyo a las empresas de corriente es esencial para asegurar que los clientes tienen acceso a una gama más amplia de apoyo a medida que se establezcan</p>
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	<p>Recibió financiación del programa EQUAL, dividido en dos fases una primera que permitió el desarrollo del proyecto durante un período de 8 años, y una segunda que permitió su extensión geográfica.</p> <p>Small Business Research Centro en la Universidad de Kingston, uno de los socios en la asociación SIED / REFLEX tuvo la tarea de llevar a cabo una evaluación que tenía la intención de retroalimentación en el programa.</p> <p>Otra institución clave que sustentaba el funcionamiento de la iniciativa era la Asociación de asesoramiento empresarial basado en la comunidad que en realidad fue creado como parte de la financiación inicial.</p>
<b>VIGENCIA</b>	2001-2017
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	<p>Considerar a las comunidades como socios iguales en el desarrollo de la empresa, con el fin de mejorar el capital social existente en las comunidades.</p> <p>Capacitación de las personas para convertirse en asesores profesionales de negocios.</p> <p>Generación de redes y fomento de la cooperación efectiva con los proveedores de apoyo a las empresas.</p>

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>BEST FORM –BOOSTING ENTREPRENEURSHIP TOOLS FOR MIGRANTS</b>
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Portugal.
<b>RESUMEN</b>	<p>El objetivo del proyecto fue apoyar las actividades empresariales de las comunidades de inmigrantes mejorando las habilidades de los asesores comerciales para abordar los desafíos específicos que enfrentan las comunidades de inmigrantes y capacitar a nuevos asesores comerciales que provienen de comunidades de inmigrantes.</p> <p>Dirigido a:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Miembros de comunidades de inmigrantes, que ya ofrecen asesoramiento comercial o están dispuestos a hacerlo;</li> <li>• Asesores comerciales dispuestos a mejorar sus habilidades culturales y / o interpersonales para tratar con empresarios inmigrantes;</li> <li>• Empresarios inmigrantes dispuestos a abrir, desarrollar y / o expandir sus propios negocios, especialmente aquellos que necesitan apoyo para sus actividades comerciales.</li> </ul> <p>Objetivos a alcanzar:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar las habilidades de los asesores comerciales que se ocupan de los empresarios inmigrantes;</li> <li>• Formar nuevos asesores comerciales dentro de las comunidades de inmigrantes;</li> <li>• Impulsar la iniciativa empresarial de los inmigrantes mediante la implementación de actividades de asesoramiento empresarial orientadas a las comunidades de inmigrantes.</li> </ul> <p>Materiales:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manual de apoyo a los aprendices durante el proceso de aprendizaje;</li> <li>• Manual de Guía a los entrenadores en sus actividades de enseñanza;</li> <li>• Herramienta interactiva que permite compartir experiencias concretas entre asesores comerciales nuevos y existentes.</li> </ul> <p>La evaluación del proyecto realizada como parte del proyecto indicó que un valor añadido era que mejoraba las oportunidades de establecer contactos entre profesionales y organizaciones con diferentes habilidades. Las valoraciones realizadas por los/as participantes del taller 6 meses después de la participación, muestran estaban aplicando en su trabajo diario los conocimientos adquiridos en el taller.</p>

<p><b>ENTIDAD PROMOTORA</b></p>	<p>Best Form fue desarrollado por un consorcio de 8 instituciones en 7 estados miembros de la UE. El proyecto fue financiado a través del Programa de Aprendizaje Permanente de la Unión Europea con un presupuesto total de 280.000 EUR en 2 años.</p> <p>Socios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sociedade Portuguesa de Inovação</li> <li>• Inveslan S.L.</li> <li>• Association of Community-Based Business Advice (ACBBA)</li> <li>• Oxfam Italia</li> <li>• Uniwersytet Łódzki</li> <li>• Universitatea din Pitesti</li> <li>• Associação de Solidariedade Internacional (ASI)</li> <li>• Institute for Innovation in Learning</li> <li>• University of Erlangen Nuremberg</li> </ul>
<p><b>VIGENCIA</b></p>	<p>2010-2012</p>
<p><b>ASPECTOS A REPLICAR</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Búsqueda de mejora de las competencias culturales e interpersonales de los asesores comerciales con el fin de mejorar el asesoramiento y trato a los empresarios inmigrantes.</li> <li>- Introducción de servicios de asesoramiento empresarial en asociaciones relacionadas con inmigrantes para fomentar el espíritu empresarial entre este colectivo.</li> <li>- Elaboración de conjunto de herramientas de capacitación:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Manual de soporte (es decir, manual de autoaprendizaje)</li> <li>• Manual de directrices (es decir, una ayuda para que los capacitadores implementen sesiones de capacitación)</li> </ul> </li> <li>- Herramienta de aprendizaje interactivo.</li> <li>- Todas las herramientas están disponibles en línea y están traducidas al portugués, inglés, alemán, italiano, polaco, rumano y español.</li> </ul>

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>GETTING STARTED CAMPS</b>
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Dinamarca
<b>RESUMEN</b>	<p>Se trató de campamentos para mujeres empresarias étnicas que tenían como objetivo que las mujeres refugiadas e inmigrantes conocieran la posibilidad de convertirse en trabajadoras por cuenta propia.</p> <p>El proyecto se centró en dos grupos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Las mujeres con más recursos, por ejemplo, inmigrantes de los países occidentales que carecen del empuje final para realizar sus habilidades empresariales.</li> <li>• Mujeres menos ingeniosas, incluso de zonas desfavorecidas, que carecen de confianza y habilidades formales.</li> </ul> <p>El proyecto se basó en una cooperación entre el gobierno nacional, municipal y empresas clave del sector privado que proporcionaron algunos fondos para premiar las mejores ideas.</p> <p>Se fomentó la difusión de información sobre oportunidades de empleo por cuenta propia y la asistencia disponible en Copenhague. Se llevaron a cabo sesiones de información en zonas con una alta concentración de grupos de minorías étnicas y migrantes. Además, el material impreso fue distribuido a los clubes, asociaciones y grupos comunitarios relevantes.</p> <p>Los campamentos se utilizaron para impartir un curso intensivo de 2 días sobre desarrollo de ideas creativas, soluciones, así como conceptos emprendedores.</p> <p>El primer campamento con 45 participantes del primer grupo objetivo, se centró en el desarrollo de los conceptos de los participantes e ideas de negocios. Por otro lado el segundo campamento se llevó a cabo con 5 participantes durante 2,5 días y dirigido al segundo grupo.</p> <p>Después de los campamentos, los participantes que habían desarrollado un plan de negocio completo tuvieron la oportunidad de participar en un concurso de ideas de negocio por un premio de DKK 20.000 (aproximadamente EUR 2.680). Los jueces fueron seleccionados de asociaciones comerciales, consultoras e instituciones financieras.</p>

	<p>Impacto del proyecto: El 16% de las mujeres participantes se convirtieron en autónomas, en comparación con el 3% que trabajaban por cuenta propia al inicio del proyecto. Mientras el 34% de los participantes abandonaron sus planes para trabajar por cuenta propia durante el proyecto.</p> <p>El 44% indicó que todavía tiene la intención de hacerlo.</p> <p>El fuerte enfoque del proyecto en las actividades colectivas, incluidos los campamentos, ha contribuido a crear redes, compromiso y confianza entre las mujeres participantes.</p> <p>Las evaluaciones realizadas sobre el proyecto muestran que el enfoque de campamento para el entrenamiento y el elemento competitivo para la financiación, resultan efectivos y deberían ser incorporados en otros proyectos (EVU, 2007; Rezaei y Goli, 2006).</p>
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	El proyecto fue realizado con el apoyo del Ministerio de Refugiados e Inmigración, e Integración y el Municipio de Copenhague.
<b>VIGENCIA</b>	Enero 2009-abril de 2010
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	El enfoque del proyecto en actividades colectivas.

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>"CRE'ACTION" Y "DE LA MIGRACIÓN A LA CREACIÓN"</b>
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Francia
<b>RESUMEN</b>	<p>Dirigido a población inmigrantes procedentes del norte de África, desempleados y con edades comprendidas entre 18 y 30 años.</p> <p>Tiene como objeto apoyar a la población objetivo en la creación de negocios vinculándolos con empresarios experimentados de su comunidad. Gracias a ello se pretende ayudar a los jóvenes inmigrantes a integrarse en la sociedad francesa y crear empleo para sí mismos.</p> <p>Es un programa de tutoría que desarrolló una red de empresarios del Norte África, una forma atractiva para lis/as jóvenes para crear empleo sobre el capital social que existe dentro de la comunidad.</p> <p>Entre 2002 y 2006, 223 posibles empresarios se vincularon al programa. Las personas solicitantes generalmente tuvieron niveles educativos altos, un 76% tenían al menos un título de licenciatura. Entre los 225 solicitantes, 48 fueron seleccionados en el programa y 25 crearon negocios.</p> <p>A pesar de que 23 no crearon negocios, la tutorización dio como resultado que muchos pudieron encontrar un trabajo en el empleo remunerado. La organización gestora tenía más de 30 años de experiencia trabajando con esta comunidad, brindándole un conocimiento profundo de los desafíos a los que se enfrentan los jóvenes dentro de esta comunidad.</p>
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	<p>La mitad de los fondos de cada programa vino del Fondo Social Europeo a través del programa EQUAL, el 40% de la financiación procedió de los gobiernos locales y el 10% restante de inversores privados.</p> <p>El programa tenía un presupuesto total de 775.000 € en 3 años (2002-2005). En 2005, "Cre'Action" fue reemplazada por el programa "De la migración a la creación", que tenía un presupuesto de 368.400 € durante el período 2005-2007.</p>
<b>VIGENCIA</b>	Comenzó en 2002, fue modificado en 2005 y finalizó en 2007.
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	Apoyo a la creación de negocios proporcionada a jóvenes inmigrantes apoyada en relaciones basadas en la confianza.

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	<b>PAGINA WEB ASESORAMIENTO EMPRENDEDORES INMIGRANTES</b> <b><a href="http://inmigranteseemprenedores.com/">HTTP://INMIGRANTESEMPRENDEDORES.COM/</a></b>
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Mundial y se dirige a inmigrantes latinos en el extranjero, que quieran emprender.
<b>RESUMEN</b>	Es un proyecto de formación y consultoría enfocado a apoyar a los pequeños empresarios tanto a lograr la mentalidad adecuada para iniciar un negocio, como a desarrollarlo. Las sesiones de entrenamiento se centran en: la planificación de proyectos, consultoría empresarial, posicionamiento en Internet (Marketing digital) y el desarrollo de los objetivos personales.
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	Privada
<b>VIGENCIA</b>	Parece que es inexistente ya que ofrecen un servicio de atención vía twitter del que hace más de un año que no existe ninguna respuesta.
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	Tener una pagina web como referencia, donde se incluyan tutoriales sobre diversos aspectos y noticias de actualidad.

<b>DENOMINACIÓN DE LA EXPERIENCIA</b>	START UPS, ACELERADORES DE EMPRESAS CON EMPRENDEDORES DE ORIGEN EXTRANJERO.
<b>ÁMBITO DE REFERENCIA</b>	Varios países como Chile (pionero) Uruguay, Italia, España
<b>RESUMEN</b>	<p>Los programas Startup son programas creados por distintos gobiernos que buscan atraer en su fase inicial a emprendedores extranjeros para expandirse allí.</p> <p><u>Chile</u>: El objetivo final de este programa es posicionar a Chile como el centro de la innovación y de América Latina. Reciben entre 200 y 250 empresas al año y tienen tres programas de aceleración.</p> <p><u>Uruguay</u>: Ofrecen a todos los que vayan a Uruguay asesoría, un lugar de trabajo, apoyo mediante subvenciones, etc.</p> <p><u>Italia</u>: Italia creó este programa en 2012 para fomentar la creación y desarrollo de empresas innovadoras. Disponen de visados para extranjeros que vayan a ese país a montar un negocio y de programas especiales de aceleración para ciudadanos europeos. Está teniendo un enorme éxito porque se basa en el programa Chileno que ha funcionado muy bien.</p> <p><u>España</u>: En España también hay varios programas que intentan atraer la inversión extranjera. Desde el punto de vista del emprendedor que está pensando venir a poner en marcha un negocio, sería interesante dar más visibilidad a todas las medidas a su favor. La Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores aprobó entre otras medidas los visados para nuevos empresarios extranjeros que el Ministerio de Asuntos Exteriores promociona aquí.</p> <p>A nivel autonómico también hay comunidades que han puesto en marcha medidas de apoyo. Uno buen ejemplo es el caso de Madrid.</p>
<b>ENTIDAD PROMOTORA</b>	Gobiernos
<b>VIGENCIA</b>	Actualmente en vigor
<b>ASPECTOS A REPLICAR</b>	Se trata fundamentalmente de atraer inversiones extranjeras, quizá no tanto que inmigrantes emprendan

## ASPECTOS DE INTERÉS DE LAS EXPERIENCIAS ANALIZADAS

El objeto del análisis de estas experiencias es determinar cuáles pueden ser aplicables en un posible futuro servicio de emprendimiento dirigido a población inmigrante en Consorcio Eder. Para contextualizar dicho cometido es necesario comenzar resumiendo cuáles son los objetivos comunes clave de todas estas experiencias, es decir, qué es lo que buscan y para qué se han creado:

### OBJETIVOS CLAVE:

---

- Fomentar la integración y resolución de problemas sociales de las comunidades inmigrantes, mediante la dotación de **habilidades emprendedoras, el apoyo al emprendimiento y la creación/formación de asesores reclutados de entre sus miembros.**
- Promover el **autoempleo como salida al desempleo** a través de un servicio de **apoyo y acompañamiento personalizado** con el fin de facilitar la **creación de iniciativas emprendedoras** y el acceso a **financiación.**
- **Mejorar las competencias culturales e interpersonales de las personas que quieren emprender** y de aquellas personas técnicas que se convertirán en asesores comerciales (con el fin de mejorar el asesoramiento y trato a los empresarios inmigrantes).

### PUNTOS EN COMÚN DE LAS EXPERIENCIAS ANALIZADAS:

---

- **Igualdad**, con el fin de pueda acceder quien quiera.
- **Mejorar la competitividad**, a través de la **mejora del nivel formativo** y de facilitar la **supervivencia de los negocios** y, por tanto, estimulando las pymes.
- Presentar el **autoempleo como salida opcional al desempleo.**
- Incrementar el **papel del tercer sector.**
- Mejorar la **coordinación entre distintos agentes,**
- **Generación de redes y fomento de la cooperación** efectiva con los proveedores de apoyo a las empresas.
- **Mejorar la cohesión social**, aumentando la interacción entre las personas con diferentes orígenes.

### BUENAS PRÁCTICAS IDENTIFICADAS Y APLICABLES A LA ZONA DE TUDELA:

---

Analizadas las experiencias consideradas como buenas prácticas en los distintos ámbitos territoriales, tanto a nivel local como estatal se puede extraer como aplicables a la zona de Tudela las siguientes acciones, aunque antes hay que distinguir entre el fomento de servicio para personas inmigrantes ya residentes en la localidad o la atracción de

posibles empresarios residentes en el extranjero y que establezcan su negocio en Tudela.

## **ACCIONES DIRIGIDAS A PERSONAS INMIGRANTES RESIDENTES EN LA RIBERA**

- Servicio de **asesoramiento** online y/o presencial a través de las asociaciones dirigidas al colectivo inmigrante, por medio de la formación de los líderes étnicos locales para el desarrollo de tales tareas, y del fortalecimiento de las habilidades interpersonales, comunicativas y de apoyo a los clientes.
- Apoyo y asesoramiento en la elaboración de su **plan de negocio**. Se trata de un acompañamiento presencial con la persona emprendedora a la hora de realizar el Plan de viabilidad, donde se contemple, con la información actualizada de la entidad asesora la situación del mercado laboral en el sector que se pretenda invertir.
- Apoyo y acompañamiento en la **búsqueda y el acceso a financiación**. Igualmente, un acompañamiento personalizado a las entidades financieras que ofrecen facilidades para emprendedores con el fin de facilitar su interpretación y gestión, y a las fuentes de información que tratan de estos servicios.
- Apoyo en la solicitud de **capitalización del desempleo**. Ser mediadores con el Gobierno de Navarra, concretamente con el Servicio Navarro de Empleo en la gestión de la capitalización del desempleo, previa valoración de la conveniencia real de la aplicación de esta opción.
- Asesoramiento para la obtención del **permiso de trabajo por cuenta propia**. Acompañamiento personalizado en el departamento competente y ayuda en el trámite.
- **Gestionar la multiculturalidad y fomentar la integración** de la población inmigrante. Como eje transversal a todas las actuaciones, el servicio debe llevar implícito la consideración de la condición de inmigrante como una parte positiva e inclusiva de la sociedad y el mercado laboral y económico, atendiendo a la multiculturalidad como elemento que aporte innovación, especialización y riqueza social y cultural a la zona y sus necesidades.
- **Diseñar y desarrollar formación dirigida a:**
  - a. **Capacitación y entrenamiento de asesores profesionales de negocios**, al personal que trabaja con inmigrantes, con el fin de que adquieran competencias y mejoren sus habilidades culturales y/o interpersonales para tratar con empresarios inmigrantes y para fomentar el emprendimiento mediante microcréditos entre las personas migrantes, incluyendo también las competencias interculturales necesarias para trabajar con este colectivo.

- b. **Capacitación** de futuros/as emprendedores/as:
  - i. Habilidades emprendedoras.
  - ii. Formación empresarial.
  - iii. Itinerarios de Autoempleo, basados en varios módulos:
    - Módulo I. Competencias.
    - Módulo II. Plan de negocios y CANVAS.
    - Módulo III. Educación financiera.
    - Módulo IV. Financiación y Ayudas.
    - Módulo V. Autónomos y trámites.
- **Creación y difusión de un conjunto de herramientas de capacitación**, un manual de soporte (es decir, manual de autoaprendizaje), un manual de directrices (es decir, una ayuda para que los capacitadores implementen sesiones de capacitación) y una herramienta de aprendizaje interactivo.
- **Recursos on-line** para inmigrantes para comenzar un negocio con la ayuda de microcréditos, adaptados a las características y necesidades de las personas inmigrantes, considerando toda la información y recursos necesarios que puedan necesitar para convertirse en emprendedores.
- **Incubadora de Empresas, campamentos de empresarios/as atendiendo a personas con diferentes perfiles:**
  - a. Emprendedores/as con más recursos, por ejemplo, inmigrantes de los países occidentales que carecen del empuje final para realizar sus habilidades empresariales.
  - b. Emprendedores/as con menos recursos, de zonas desfavorecidas, que carecen de confianza y habilidades formales.
- Creación y difusión de guía en papel de los éxitos de los negocios, definiendo las claves y dándoles publicidad, se podría replicar cuando se ha asesorado a un negocio.
- Realizar benchmarking con otras CCAA españolas y otros países de la UE, con el fin de fomentar una evaluación y rediseño continuo.
- Servicio de apoyo a emprendedoras, activando las ideas empresariales, trabajando la conciliación y la flexibilidad en el negocio. Empoderamiento a las emprendedoras como eje transversal.

## **ACCIONES DIRIGIDAS A EMPRENDEDORES RESIDENTES EN EL EXTRANJERO**

Se trata de buenas prácticas de atracción de emprendedores extranjeros, aceleradores de empresas con personal extranjero, que busquen atraer en su fase inicial a emprendedores de otros países para expandirse aquí. El objetivo es mejorar la competitividad del territorio de acción, y para ello se pueden ofrecer varios servicios:

- **Servicio de asesoría, infraestructuras, apoyo mediante subvenciones, etc.**
- **Difusión y fomento de la Ley 14/2013** de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Esta ley, establece en varios artículos, entre otras medidas, los visados para nuevos empresarios extranjeros, así como la posibilidad de residencia por razones de emprendimiento.

# 7\_CONCLUSIONES

## CONTEXTO SOCIOECONÓMICO

- La Ribera de Navarra (ámbito de Consorcio Eder) es la zona de Navarra que mayor porcentaje de población nacida en el extranjero acoge. **Concretamente el 17% de la población residente en la Ribera ha nacido en el extranjero.** El país de nacimiento con mayor porcentaje de personas residentes es Marruecos (31%), seguido de Ecuador (17%).
- **Tudela es el municipio que mayor número de personas nacidas en el extranjero acoge**, si bien no es el municipio con mayor porcentaje de población nacida en el extranjero tiene sobre el total de su población. En este caso, **Cadreita, Castejón, Cintruénigo, Funes, Villafranca y Milagro son los municipios con mayor porcentaje de población nacida en el extranjero** tienen sobre el total de sus poblaciones.
- **Castejón, Funes y Fitero acogen un elevadísimo porcentaje de población nacida en Marruecos** sobre el total de población nacida en el extranjero.
- La **población nacida en el extranjero está masculinizada**. Este hecho se agrava de manera considerable si se tiene en cuenta solamente a la población magrebí (Marruecos y Argelia) en la cual el nivel de masculinización es todavía más elevado.
- A nivel general **la situación económica de la población inmigrante es más complicada que la de la población española**. Un claro ejemplo son las mayores tasas de pobreza en el conjunto de Navarra.
- El impacto de la crisis ha sido más intenso en la Ribera, ya que aun partiendo de una situación lacerante la pobreza todavía se ha incrementado en mayor proporción que en otras zonas de Navarra. Ello conlleva **diferencias territoriales significativas en el caso de las tasas de pobreza, mucho mayores en la zona de Tudela**.
- Las **personas paradas de nacionalidad extranjera representan una cuarta parte del total de parados en el ámbito de estudio**, a fecha 31 de diciembre de 2017.
- La contratación en la Ribera muestra un **continuo descenso de la contratación a la población extranjera**, fundamentalmente a la extracomunitaria, aun así es más elevado que en el total de Navarra.
- En los dos últimos años se ha detectado **un aumento de afiliados al régimen de autónomos entre la población extranjera de la Ribera**, mucho más elevado que la población española, en términos relativos.
- Tudela acoge a un elevado porcentaje de personas autónomas extranjeras de la Ribera (44%), en un porcentaje mucho mayor que el de las personas autónomas españolas.

## VISIÓN GENERAL Y CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

- La evolución del emprendimiento de población inmigrante en los últimos años muestra **una tendencia de crecimiento**.
- Por un lado, es importante destacar el **incremento que se ha dado en las atenciones de población inmigrante**, pasando a representar más de la quinta parte del total de atenciones del servicio en 2017.
- También es muy relevante señalar que **la puesta en marcha de negocios de personas inmigrantes atendidas en el servicio se ha incrementado** de manera importante en el 2017.
- Estos datos se complementan perfectamente con la opinión generalizada, en la mayoría de las entrevistas, de que **en los últimos años se ha dado un fuerte incremento el emprendimiento de población inmigrante**.
- Durante la mayoría de los años analizados **el porcentaje de negocios puestos en marcha respecto a las atenciones es mayor entre la población inmigrante que entre la población española**. En 2017 el 39% de las atenciones a personas inmigrantes derivaron en un posterior negocio puesto en marcha, mientras que entre la población española fue del 30%.
- Estos datos corroboran la opinión mayoritaria de las personas entrevistadas de que **la población inmigrante es más decidida a la hora de emprender**, fruto de factores vitales y culturales.
- A nivel general se detecta que **la población árabe muestra unas características muy diferentes a la hora de emprender que el resto de población inmigrante**, la cual se asemeja mucho más a la población española, según la mayoría de personas entrevistadas y las conclusiones de los grupos de discusión.
- Los negocios encuestados muestran como **el emprendimiento entre la población árabe está muy masculinizado**, ya que solamente el 9% de los mismos está regentado por mujeres, algo que no se da en el resto de población emprendedora inmigrante.
- **La media de edad de las personas responsables de los negocios encuestados es de 40 años**, coincidiendo con la media de edad de los negocios puestos en marcha en 2017 por población inmigrante atendida en Consorcio Eder.
- La gran mayoría de las personas emprendedoras encuestadas **llevan mucho tiempo viviendo en España**.
- El sector mayoritario entre el emprendimiento inmigrante es el del **comercio**.
- Los negocios del emprendimiento inmigrante se caracterizan por tener muy pocos trabajadores/as, la mayoría de las veces 1 trabajador/a.
- La gran mayoría de los negocios tienen como **público destinatario a toda la población**. A nivel general es la **población española la mayor usuaria/cliente de estos negocios**, sobre todo entre los no árabes.

- La mayor parte de las personas emprendedoras montaron su negocio porque querían tener un trabajo a partir de una idea. Entre las personas de origen árabe es más común que el motivo fuera que no encontraban trabajo por cuenta ajena.
- Entre la población árabe hay un porcentaje muy elevado de emprendedores que **no acudió a Consorcio Eder a asesorarse**. El patrón entre las personas emprendedoras árabes es acudir a una asesoría laboral-contable.
- La mayoría de los negocios muestran una tendencia de los 2 últimos años de **estabilidad o crecimiento**.

## PRINCIPALES DIFICULTADES Y NECESIDADES

- En general se detecta que las dificultades, y por tanto las necesidades, de la población inmigrante de origen extranjera **son mayores que las de la población española, sobre todo si nos referimos al perfil emprendedor de origen árabe**.
- En general existe un **gran desconocimiento de los trámites y papeleos que hay que realizar a la hora de emprender**.
- La población de origen árabe está mostrando una tendencia de emprendimiento basada en **poco conocimiento de la gestión de los mismos y réplica de otros que están funcionando**. Hay poca reflexión estratégica y a medio-largo plazo.
- La **baja formación y el desconocimiento del lenguaje técnico** es una dificultad muy grande.
- Las **dificultades económicas** de iniciar y mantener un negocio son las más importantes para la población emprendedora de origen árabe. Por lo tanto, **la necesidad de financiación es la más relevante**.
- El hecho de **poder contar con una persona que asesore y acompañe** a los negocios en los primeros meses de vida es una necesidad muy importante que podría ayudar mucho al emprendimiento.
- Es importante que además de asesorar sobre trámites y burocracia, también se **asesore sobre el enfoque del negocio**, en base a la realidad del entorno.
- Una necesidad muy importante sería **involucrar a la propia comunidad emprendedora para que se apoye y asocie, de manera que existan vías de colaboración y apoyo mutuo**.

## ALGUNAS BUENAS PRÁCTICAS EXPORTABLES

- Realizar **asesoramiento** online y/o presencial a través de las asociaciones dirigidas al colectivo inmigrante, por medio de la formación de los líderes étnicos locales para el desarrollo de tales tareas.
- Apoyo y asesoramiento en la elaboración de su **plan de negocio**, a través del acompañamiento presencial con la persona emprendedora a la hora de realizar el Plan de viabilidad, donde se contemple, con la información actualizada de la entidad asesora la situación del mercado laboral en el sector que se pretenda invertir en la Ribera de Navarra.
- Apoyo y acompañamiento en la **búsqueda y el acceso a financiación**. Igualmente, un acompañamiento personalizado a las entidades financieras que ofrecen facilidades para emprendedores con el fin de facilitar su interpretación y gestión, y a las fuentes de información que tratan de estos servicios.
- Apoyo en la solicitud de **capitalización del desempleo**. Ser mediadores con el Gobierno de Navarra, concretamente con el Servicio Navarro de Empleo en la gestión de la capitalización del desempleo.
- Asesoramiento para la obtención del **permiso de trabajo por cuenta propia**.
- **Gestionar la multiculturalidad y fomentar la integración** de la población inmigrante, como eje transversal a todas las actuaciones.
- **Diseñar y desarrollar formación dirigida a:**
  - a. **Capacitación y entrenamiento de asesores profesionales de negocios.**
  - b. **Capacitación de futuros/as emprendedores/as:**
    - i. Habilidades emprendedoras.
    - ii. Formación empresarial.
    - iii. Itinerarios de Autoempleo, basados en varios módulos:
- **Creación y difusión de un conjunto de herramientas de capacitación**, un manual de soporte (es decir, manual de autoaprendizaje), un manual de directrices (es decir, una ayuda para que los capacitadores implementen sesiones de capacitación) y una herramienta de aprendizaje interactivo.
- **Recursos on-line** para inmigrantes para comenzar un negocio con la ayuda de microcréditos, adaptados a las características y necesidades de las personas inmigrantes, considerando toda la información y recursos necesarios que puedan necesitar para convertirse en emprendedores.
- **Incubadora de Empresas, campamentos de empresarios/as atendiendo a personas con diferentes perfiles:**

- a. Emprendedores/as con más recursos, por ejemplo, inmigrantes de los países occidentales que carecen del empuje final para realizar sus habilidades empresariales.
  - b. Emprendedores/as con menos recursos, de zonas desfavorecidas, que carecen de confianza y habilidades formales.
- **Creación y difusión de guía en papel de los éxitos de los negocios**, definiendo las claves y dándoles publicidad, se podría replicar cuando se ha asesorado a un negocio.
  - Servicio de apoyo a emprendedoras, activando las ideas empresariales, trabajando la conciliación y la flexibilidad en el negocio. Empoderamiento a las emprendedoras como eje transversal.

# 8\_ ANÁLISIS DAFO DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE EN LA RIBERA

A lo largo del presente estudio se han ido destacando, desde el marco contextual más amplio, la caracterización del emprendimiento y hasta la detección de dificultades y necesidades, los aspectos más relevantes que muestra actualmente el emprendimiento inmigrante en la Ribera de Navarra (ámbito de Consorcio Eder). Este análisis ha tenido como horizonte estratégico la creación de un posible servicio de emprendimiento inmigrante.

Es por ello que se cree conveniente realizar un análisis estratégico que tome toda la información analizada y pueda servir de base para el diseño de futuro servicio de emprendimiento inmigrante.

A continuación, se establece un análisis DAFO sobre el emprendimiento inmigrante de la Ribera de Navarra.



Fuente: Elaboración propia

## DEBILIDADES DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

- ⊗ Situación económica (desempleo, contratación, tasas de pobreza) de la población inmigrante mucho más complicada que la población española, sobre todo de la población de origen árabe (fundamentalmente marroquíes).
- ⊗ La población marroquí, que es la mayoritaria entre las nacionalidades emprendedoras, se caracteriza por un bajo nivel de formación. Se debe tener en cuenta que una gran parte de la misma proviene de zonas rurales y muestra niveles bajos e incluso inexistentes de formación (importante presencia de población analfabeta).
- ⊗ Emprendimiento muy masculinizado, entre el emprendimiento de origen árabe.
- ⊗ Excesiva centralización del emprendimiento inmigrante en Tudela.
- ⊗ Excesivo dominio del subsector del comercio y de los servicios en el emprendimiento inmigrante.
- ⊗ Tipología de emprendimiento muy básico, apostando, en general, por negocios con baja exigencia de cualificación.
- ⊗ La mayoría de los negocios están muy atomizados, siendo el perfil mayoritario el de un trabajador que es el propio emprendedor/a.
- ⊗ Existe un muy bajo nivel de asociacionismo entre el emprendimiento inmigrante en la Ribera.
- ⊗ Importante porcentaje de negocios creados como última opción de emplearse.
- ⊗ Bajo asesoramiento en servicios especializados antes de formar el negocio, fundamentalmente entre el emprendimiento de origen árabe (marroquí).
- ⊗ Excesiva dependencia de las asesorías fiscales y contable, ante la falta de cualquier tipo de conocimiento de todos los trámites a realizar durante la actividad.
- ⊗ En general y fundamentalmente entre el emprendimiento de origen árabe (marroquí) se detecta una falta de visión estratégica a la hora de plantear los negocios. Se ha detectado la replica de negocios (fruterías, carnicerías, peluquerías, etc.) en el último año.
- ⊗ Dificultades para financiarse a la hora de montar un negocio, en general y en la población árabe en particular.

- ⊗ Falta de conocimiento de aspectos básicos de la gestión de un negocio.
- ⊗ En general existe un gran desconocimiento de los trámites que hay que realizar previamente al emprendimiento y posteriormente en el día a día del negocio. La barrera cultural, fundamentalmente en las personas marroquíes, es un hándicap importante. También es destacable la barrera del lenguaje, sobre todo el técnico.
- ⊗ La falta de conocimiento de los trámites y ayudas conlleva que, a veces, se pierdan oportunidades de apoyo importantes.
- ⊗ La falta de un asesoramiento previo y la necesidad lleva a emprender de una manera precipitada, entre la población marroquí, y aparecen las dificultades una vez montado el negocio.
- ⊗ Falta de estrategias de imagen y marketing que permitan hacer más atractivos a los negocios de personas inmigrantes.

## AMENAZAS DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

- ⊗ La excesiva proliferación de negocios comerciales (fruterías, carnicerías, peluquerías, etc.) de personas de origen marroquí, puede conllevar en un futuro una saturación del tipo de negocio, sobre todo en Tudela que es donde mayormente han proliferado este tipo de establecimientos.
- ⊗ La falta de conocimiento de la gestión del negocio conlleva situaciones de inviabilidad por este motivo, no por el hecho de que el negocio (bien gestionado) no sea viable.
- ⊗ La falta de asociacionismo y de redes de colaboración puede restar muchas oportunidades de coordinación y de viabilidad general.
- ⊗ La falta de conocimiento y de asesoramiento a nivel estratégico puede hacer que el emprendimiento inmigrante, sobre todo el de origen árabe, se estanque en una tipología muy básica y pierda oportunidades en otros nichos de actividad.
- ⊗ La falta de conocimiento de los trámites, impuestos, opciones fiscales, etc. y la poca visión sobre estos temas pueden crear una excesiva dependencia de asesorías.
- ⊗ La poca proliferación de negocios más atractivos, entre el emprendimiento de origen árabe fundamentalmente, puede estigmatizar socialmente al emprendimiento inmigrante como un emprendimiento “pobre”.
- ⊗ La no adaptación o existencia de un servicio público de asesoramiento al emprendimiento inmigrante puede conllevar la pérdida de oportunidades tanto para las personas emprendedoras como a la propia Ribera de Navarra.

## FORTALEZAS DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

- ⊗ Evolución creciente del emprendimiento entre la población inmigrante de la Ribera, en mayor medida que la población española.
- ⊗ El emprendimiento de personas originarias de Latinoamérica y Europa del Este se asemeja mucho al emprendimiento de la población española y no presenta condiciones tan dificultosas como el de emprendedores de origen árabe.
- ⊗ Aumento de la afiliación al régimen de autónomos por parte de la población extranjera en el último año.
- ⊗ Existe un mayor “atrevimiento” entre la población inmigrante a la hora de emprender, fruto de múltiples factores (culturales, económicos, etc.).
- ⊗ La práctica totalidad de los/as emprendedores/as inmigrantes dirige su negocio (a priori) a toda la población, no solo a la de su mismo origen.
- ⊗ La mayoría de los clientes de los negocios de emprendedores inmigrantes es población española, sobre todo entre el emprendimiento de origen no árabe (latinos y de Europa del Este).
- ⊗ La tendencia de los negocios en los dos últimos años muestra, en mayor medida, estabilidad y crecimiento de los mismos.
- ⊗ La visión del desarrollo de los negocios en los próximos años por parte de las personas emprendedoras es bastante positivo, ya que la mayoría creen que ampliarán, diversificarán y contratarán trabajadores.

## OPORTUNIDADES DEL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE

- ⊗ La evolución positiva del emprendimiento inmigrante en la Ribera es una gran oportunidad de desarrollo del aporte de la población inmigrante a la sociedad ribera.
- ⊗ La datos positivos sobre la clientela española que acude a negocios de inmigrantes muestra que existe una gran oportunidad de desarrollo si se trabajan mejor aspectos como la comunicación, imagen, etc.
- ⊗ El crecimiento del emprendimiento basado en un apoyo a través del servicio específico de emprendimiento inmigrante puede dar frutos importantes.
- ⊗ Existe una gran oportunidad de nichos de actividad vinculadas a algunas de las fortalezas de la población inmigrante y basados en las áreas de especialización de la Ribera:
  - Actividad vinculada a la agricultura, vinculando el conocimiento de parte de la población marroquí con una visión más moderna, estratégica y holística del emprendimiento.
  - Turismo, complementando los atractivos de la Comarca con todas las posibilidades de diferenciación que puede ofrecer la población inmigrante de manera integrada. Es destacable también el conocimiento de idiomas fundamentales para el desarrollo del sector turístico, como es el caso del francés.
- ⊗ Desarrollar proyectos de emprendimiento diferenciados con productos y/o servicios de calidad y basados en la cultura del origen de las personas emprendedoras.
- ⊗ Las entrevistas y los grupos de discusión han evidenciado que existe una gran oportunidad de desarrollo del emprendimiento pero que tiene que estar basado en una reflexión estratégica de mayor calado y sobre esta construir la concreción.
- ⊗ El futuro servicio de emprendimiento de Consorcio Eder puede crear grandes oportunidades si se basa en las necesidades detectadas y en la selección y adaptación de las buenas prácticas extraídas de otros lugares.

En Tudela, a 6 de junio de 2018



JAVIER ESPINOSA OCHOA

**Humáro**

# ANEXOS

## ANEXO 1: LISTADO DE PERSONAS ENTREVISTADAS

NOMBRE	
MARI JOSE MUÑOZ	ASESORÍA TRÁMITES NACIONALIDAD
EMILIA ARCOS	CODEX NAVARRA
SERGIO ITURRE	CENTRO PADRE LASA
MANOLO RODRIGUEZ	AYUNTAMIENTO TUDELA
JOSEFINA DIAZ	PARTICULAR
GUILLERMINA	SERVICIOS SOCIALES CORELLA
AITANA	SERVICIOS SOCIALES CORELLA
MANUELA HERRILLO	SERVICIOS SOCIALES CINTRUÉNIGO
MARÍA ÁNGELES LEÓN	SERVICIOS SOCIALES CINTRUÉNIGO
MARTA BURGOS	SERVICIOS SOCIALES TUDELA
PATRICIA	SERVICIOS SOCIALES CASTEJÓN
SILVIA	SERVICIOS SOCIALES CASTEJÓN
MOHAMMED AMMAY	CRUZ ROJA (MEDIADOR CULTURAL)
NURIA ALONSO	CRUZ ROJA
ESTHER JIMÉNEZ	CRUZ ROJA
DIRECTORA CRUZ ROJA	CRUZ ROJA
SANDRA CRONAGO	CONSORCIO EDER
NEREA RUIZ	CONSORCIO EDER
LAURIANNE BONJOUR	EMPRENDEDOR
NURIO TIMOTEO	EMPRENDEDOR
HASSAN BOUI	EMPRENDEDOR
TATYANA CORDUN	EMPRENDEDOR
CHARKI EL JAWHAR	EMPRENDEDOR
OUAFABE BENSBAHO	EMPRENDEDOR
BYRON GABRIEL RODRIGUEZ	EMPRENDEDOR
ERLYN JOSÉ CHACÓN	EMPRENDEDOR

## **ANEXO 2: GUIÓN BASE DE LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD**

### **VISIÓN GENERAL**

- 1.- ¿Cómo calificarías la evolución del emprendimiento entre la población de origen extranjero en los últimos años?
- 2.- ¿Consideras que el emprendimiento se valora como una opción real de empleo entre la población inmigrante?
- 3.- ¿Cuáles son las principales características sociodemográficas de la población inmigrante emprendedora?
- 4.- ¿Hay diferencias significativas a la hora de abordar el emprendimiento en base a países de origen, sexo, nivel cultural, etc...?
- 5.- ¿Cuáles son las principales motivaciones que tiene la población inmigrante para emprender un negocio?

### **PRINCIPALES NECESIDADES Y OPORTUNIDADES**

- 5.- Enumera las TRES principales dificultades que presenta la población inmigrante a la hora de emprender.  
  
De estas dificultades, ¿crees que son las mismas que las que tiene la población española?
- 6.- Destaca las principales necesidades que presenta la población inmigrante a la hora de emprender (en relación a temas informativos, formación, competencias necesarias, conciliación, etc.) Entre estas, ¿hay especiales diferencias respecto a la población española?
- 7.- Fortalezas y recursos que presenta la población inmigrante como población emprendedora.
- 8.- Desde tu punto de vista ¿cuáles son las principales oportunidades en las que se debe basar el emprendimiento de la población inmigrante?
- 9.- ¿Consideras que hay que reforzar los servicios al emprendimiento de la población de origen inmigrante? Si es así, ¿en qué medida?

### ANEXO 3: CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS NEGOCIOS DE INMIGRANTES

0.- NOMBRE DEL NEGOCIO: \_\_\_\_\_

1.- LOCALIDAD DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO:  
\_\_\_\_\_

2.- SECTOR DEL NEGOCIO:

1. AGRICULTURA Y GANADERÍA	
2. INDUSTRIA	
Agroalimentaria	
Artesanía	
Otras activ. Industriales (textil, calzado, madera y muebles, otros)	
Energía	
Talleres de reparación y mantenimiento	
3. CONSTRUCCIÓN	
4. SERVICIOS	
Comercio al por menor	
Comercio al por mayor	
Alojamientos	
Hostelería	
Creativos y culturales	
Servicios a empresas (limpieza, mantenimiento, etc)	
Servicios personales (asistenciales, hogar, etc.)	
TIC (tecnologías de la información y la comunicación)	
Transporte	
Otras actividades profesionales (sanidad, asistencial, técnicas, etc.)	

3.- TIPO DE ACTIVIDAD (DESCRIBIR):

4. ¿PERTENECE A ALGUNA ASOCIACIÓN EMPRESARIAL, RED, ETC.?

SÍ		NO	
----	--	----	--

**5.- ¿CUÁNTOS AÑOS LLEVA EL NEGOCIO ACTIVO?**

MENOS DE 1 AÑO	
DE 1 A 5 AÑOS	
DE 5 A 10 AÑOS	
MÁS DE 10 AÑOS	

**6.- NÚMERO DE EMPLEOS ACTUALES**

\_\_\_\_\_

**7.- PÚBLICO AL QUE VA DIRIGIDA LA ACTIVIDAD PRINCIPALMENTE (ELEGIR UNA)**

POBLACIÓN INMIGRANTE DE SIMILAR ORIGEN	
POBLACIÓN INMIGRANTE EN GENERAL	
TODA LA POBLACIÓN	
OTROS	

**8.- DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN NACIONALIDAD (PORCENTAJE APROXIMADO)**

POBLACIÓN INMIGRANTE DE SIMILAR ORIGEN	
POBLACIÓN INMIGRANTE DE DIFERENTE ORIGEN	
POBLACIÓN ESPAÑOLA	
OTROS	

**9.- CUANDO DECIDIÓ MONTAR EL NEGOCIO ¿CONTABA CON EXPERIENCIA LABORAL PREVIA EN ESTE TIPO DE ACTIVIDAD?**

SÍ		NO	
----	--	----	--

**10.- ¿CUÁL FUE LA PRINCIPAL RAZÓN POR LA QUE DECIDIÓ EMPRENDER UN NEGOCIO? (ELEGIR UNA)**

TENÍA UNA IDEA DE NEGOCIO Y QUERÍA TRABAJAR POR MI CUENTA
POR QUE NO ENCONTRABA TRABAJO POR CUENTA AJENA
PARA TENER LOS AÑOS NECESARIOS PARA CONSEGUIR LA NACIONALIDAD
OTROS:

**11.- ¿CUÁLES FUERON LAS PRINCIPALES DIFICULTADES A LA HORA DE MONTAR EL NEGOCIO? (ELEGIR MÁXIMO 2)**

DESCONOCIMIENTO DE LOS TRÁMITES Y PAPELOS QUE HAY QUE HACER	
ECONÓMICAS (FALTA DE FINANCIACIÓN, CRÉDITOS, ETC.)	
DESCONOCIMIENTO DE LA GESTIÓN DE UN NEGOCIO	
TENER UNA IDEA DE NEGOCIO CLARA Y VIABLE	
OTROS	

**12. ¿RECIBIÓ ALGÚN TIPO DE ASESORAMIENTO ESPECIALIZADO A LA HORA DE MONTAR EL NEGOCIO?**

AYUNTAMIENTO	
CONSORCIO EDER	

SÍ		NO (pasa a la 13)	
----	--	-------------------	--

SNE	
CRUZ ROJA	
ASESORÍA FISCAL Y CONTABLE	
OTROS:	

**13. ¿DONDE?**

**14.- ¿CUÁNDO MONTASTE EL NEGOCIO ¿RECIBISTE ALGÚN TIPO DE AYUDA ECONÓMICA DE ALGUNA ENTIDAD PÚBLICA (AYUNTAMIENTO, GOBIERNO, ETC)?**

SÍ		NO	
----	--	----	--

**15.- ¿CUÁLES CREES QUE SON LAS PRINCIPALES NECESIDADES QUE TIENE UNA PERSONA INMIGRANTE QUE VA A MONTAR UN NEGOCIO? (ELEGIR MÁXIMO 2)**

ASESORAMIENTO SOBRE LOS TRÁMITES A REALIZAR	
ASESORAMIENTO SOBRE EL TIPO DE NEGOCIO Y SU ENFOQUE	
FORMACIÓN SOBRE ASPECTOS BÁSICOS DE LA GESTIÓN DE UN NEGOCIO	
UN ACOMPAÑAMIENTO DE UN EXPERTO DURANTE LOS PRIMEROS MESES DE VIDA DEL NEGOCIO	
NECESIDAD DE FINANCIACIÓN (CRÉDITOS, MICROCRÉDITOS, ETC.)	
OTROS(ESPECIFICAR) _____	

**16.- ¿CUÁL HA SIDO LA TENDENCIA DEL NEGOCIO EN LOS ÚLTIMOS DOS AÑOS?**

CRECIMIENTO		ESTABILIDAD		DESCENSO	
-------------	--	-------------	--	----------	--

**17. ¿CÓMO PIENSAS QUE SERÁ EL DESARROLLO EN LOS PRÓXIMOS 2 AÑOS?**

	SÍ	NO
AMPLIAR NEGOCIO CON NUEVAS INVERSIONES		
DIVERSIFICAR LA OFERTA/ACTIVIDADES DESARROLLADAS		
INCREMENTAR EL NÚMERO DE TRABAJADORES		
TRASLADAR EL NEGOCIO A OTRO MUNICIPIO		
CERRAR/ABANDONAR LA ACTIVIDAD		
OTRO:		

**18.- OTROS COMENTARIOS**

**19.-SEÑALE LAS CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA PERSONA EMPRENDEDORA (DUEÑO/A DEL NEGOCIO).**

<b>EDAD</b>		<b>SEXO</b>	HOMBRE		MUJER	
-------------	--	-------------	--------	--	-------	--

**20.- NACIONALIDAD (En el caso de tener doble nacionalidad señalar ambas)**

.....

**21.- ¿CUÁNTOS AÑOS LLEVAS RESIDIENDO EN ESPAÑA?**

MENOS DE 1 AÑO	
DE 1 A 5 AÑOS	
DE 5 A 10 AÑOS	
MÁS DE 10 AÑOS	

## **ANEXO 4: CUADROS Y GRÁFICOS DEL DOCUMENTO.**

### **GRÁFICOS:**

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA POBLACIÓN DE LA RIBERA.

GRÁFICO 2.-PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LA POBLACIÓN NACIDA EN EL EXTRANJERO.

GRÁFICO 3.- PORCENTAJE DE HOMBRES Y MUJERES EN LA POBLACIÓN DE LA RIBERA (TOTAL, ESPAÑOLA Y EXTRANJERA).

GRÁFICO 4.- PORCENTAJE DE HOMBRES Y MUJERES POR PAIS DE NACIMIENTO).

GRÁFICO 5.-EVOLUCIÓN DE LAS ATENCIONES (NACIONALES E INMIGRANTES) (base 100.

GRÁFICO 6.-PORCENTAJE DE PUESTAS EN MARCHA SEGÚN POBLACIÓN NACIONAL O INMIGRANTE SOBRE EL TOTAL.

GRÁFICO 7.-PORCENTAJE DE PUESTAS EN MARCHA SOBRE LAS ATENCIONES.

GRÁFICO 8: DISTRIBUCIÓN DE LAS ATENCIONES POR SEXO

GRÁFICO 9.- FORMACIÓN DE LAS PERSONAS INMIGRANTES ATENDIDAS (2017).

GRÁFICO 10.- FORMACIÓN DE LAS PERSONAS ATENDIDAS DE ORIGE ÁRABE (2017).

GRÁFICO 11.-DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ENCUESTAS.

GRÁFICO12.- ORIGEN DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS ENCUESTADAS.

GRÁFICO 13.- AÑOS RESIDIENDO EN ESPAÑA DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS INMIGRANTES ENCUESTADAS.

GRÁFICO 14.-SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS.

GRÁFICO 15.- SUBSECTORES DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS.

GRÁFICO 16.- AÑOS DE ACTIVIDAD DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS.

GRÁFICO 17.- NÚMERO DE TRABAJADORES DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS.

GRÁFICO 18.- PERTENENCIA A ASOCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS.

GRÁFICO 19.-PERTENENCIA A ASOCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS (EMPRENDEDORES ÁRABES).

GRÁFICO 20.-PERTENENCIA A ASOCIACIÓN DE LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS (EMPRENDEDORES NO ÁRABES).

GRÁFICO 21.- PÚBLICO AL QUE VAN DIRIGIDOS LOS NEGOCIOS ENCUESTADOS.

GRÁFICO 22.- DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN ORIGEN.

GRÁFICO 23.-DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN ORIGEN (NEGOCIOS DE EMPRENDEDORES ÁRABES).

GRÁFICO 24.- DISTRIBUCIÓN DE CLIENTES SEGÚN ORIGEN (NEGOCIOS DE EMPRENDEDORES NO ÁRABES)

GRÁFICO 25.- EXPERIENCIA PREVIA EN EL TIPO DE ACTIVIDAD.

GRÁFICO 26.- PRINCIPAL RAZÓN DEL EMPRENDIMIENTO (emprendedores árabes).

GRÁFICO 27.- EMPRENDEDORES QUE RECIBIERON ASESORAMIENTO PREVIO.

GRÁFICO 28.- LUGAR DÓNDE RECIBIÓ ASESORAMIENTO (Emprendedores árabes)

GRÁFICO 29.- LUGAR DÓNDE RECIBIÓ ASESORAMIENTO (Emprendedores no árabes).

GRÁFICO 30.- TENDENCIA DE LOS NEGOCIOS EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS.

GRÁFICO 31.- TENDENCIA DE LOS NEGOCIOS EN LOS ÚLTIMOS 2 AÑOS (No árabes).

GRÁFICO 32.- TENDENCIA DE LOS NEGOCIOS EN LOS 2 ÚLTIMOS AÑOS (árabes).

GRÁFICO 33.- DESARROLLO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS

GRÁFICO 34.- DESARROLLO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS (No árabes)

GRÁFICO 35.- DESARROLLO EN LOS PRÓXIMOS AÑOS (árabes).

GRÁFICO 36.- PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EMPRENDER.

GRÁFICO 37.- PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EMPRENDER (personas emprendedoras no árabes).

GRÁFICO 38.- PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EMPRENDER (personas emprendedoras árabes).

GRÁFICO 39.- PRINCIPALES NECESIDADES DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS.

GRÁFICO 40.-PRINCIPALES NECESIDADES DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS (personas emprendedoras árabes).

GRÁFICO 41.- PRINCIPALES NECESIDADES DE LAS PERSONAS EMPRENDEDORAS (personas emprendedoras no árabes).

## **CUADROS**

CUADRO 1.- POBLACIÓN DE LA RIBERA (ÁMBITO CONSORCIO) POR MUNICIPIO.

CUADRO 2.- POBLACIÓN DE LA RIBERA (ÁMBITO CONSORCIO) POR MUNICIPIO Y LUGAR DE NACIMIENTO (ESPAÑA O EXTRANJERO).

CUADRO 3.- POBLACIÓN DE LA RIBERA (ÁMBITO CONSORCIO) POR MUNICIPIO, LUGAR DE NACIMIENTO (ESPAÑA O EXTRANJERO) Y NACIONALIDAD.

CUADRO 4.- POBLACIÓN DE LAS PRINCIPALES NACIONALIDADES EXTRANJERAS POR MUNICIPIO.

CUADRO 5.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA CONTRATACIÓN SEGÚN LA NACIONALIDAD DE LA PERSONA CONTRATADA Y NÚMERO DE CONTRATOS POR PERSONA.

CUADRO 6.- TASA DE RIESGO DE POBREZA (RELATIVA) POR EDAD, SEXO Y NACIONALIDAD EN 2015.

CUADRO 7.- TASA DE RIESGO DE POBREZA (ANCLADA) POR EDAD, SEXO Y NACIONALIDAD EN 2008, 2013 Y 2014.

CUADRO 8.- TASA DE POBREZA (RELATIVA) SEVERA POR EDAD, SEXO Y LUGAR DE NACIMIENTO EN 2015.

CUADRO 9.- TASAS DE RIESGO DE POBREZA Y DE POBREZA SEVERA MEDIANTE 'UMBRAL RELATIVO', POR ÁREAS DE SERVICIOS SOCIALES. AÑOS 2008, 2013, 2014 Y 2015.

CUADRO 10.-TASAS DE RIESGO DE POBREZA Y DE POBREZA SEVERA MEDIANTE 'UMBRAL ANCLADO', POR ÁREAS DE SERVICIOS SOCIALES Y DIFERENCIA 2008-2014. AÑOS 2008, 2013 Y 2014.

CUADRO 11.- NÚMERO DE PERSONAS AFILIADAS AL RÉGIMEN ESPECIAL DE AUTÓNOMOS DE LA SEGURIDAD SOCIAL POR NACIONALIDAD.

CUADRO 12.- PORCENTAJE DE PERSONAS EN EL R.E.T.A. POR MUNICIPIO Y RESPECTO AL TOTAL DE PERSONAS EN EL R.E.T.A. DE LA RIBERA (POR NACIONALIDAD).

CUADRO 13.- EVOLUCIÓN DE LAS ATENCIONES EN EL SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER (INMIGRANTES Y NACIONALES).

CUADRO 14.- EVOLUCIÓN DE LAS PUESTAS EN MARCHAS EN EL SERVICIO DE EMPRENDIMIENTO DE CONSORCIO EDER (INMIGRANTES Y NACIONALES).

CUADRO 15.- EVOLUCIÓN DE LAS ATENCIONES POR SEXO.

CUADRO 16.- DISTRIBUCIÓN DE LAS ENCUESTAS POR MUNICIPIO.